Wandel durch Konflikt

Die Ausgangslage des struktuellen Wandels
und des sozialen Konflikts

Inaugural-Dissertation

zur
Erlangung des Grades eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
bei der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Freien Universität Berlin

vorgelegt von

Dipl.-Soz. Kurt Holm

aus Frankfurt am Main

Berlin 1966

Druck:
ERNST-REUTER-GESELLSCHAFT
der Förderer und Freunde der Freien Universität Berlin e.V.
DISSERTATIONS-DRUCKSTELLE
1 Berlin 33, Garystr. 45

Wandel durch Konflikt

Die Ausgangslage des struktuellen Wandels
und des sozialen Konflikts

Inaugural-Dissertation

zur
Erlangung des Grades eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
bei der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Freien Universität Berlin

vorgelegt von

Dipl.-Soz. Kurt Holm

aus Frankfurt am Main

Berlin 1966

Dekan: Professor Dr. Rudolf Schilcher
Referent: Professor Dr. Otto Stammer
Korreferent: Professor Dr. Ludwig von Friedeburg
Tag der mündlichen Prüfung: 27.Februar 1965

Inhaltsverzeichnis

1.	Teil: Einleitung	5
1	Gegenstand der Arbeit	5
2	Variabilität der Konfliktphänomene und formale Konflikttheorie	7
2.	Teil: Neuere konflikttheoretische Ansätze	10
3	Boulding	12
4	Dahrendorf	14
3.	Teil: Sozialer Konflikt und Wandel der Besitzstruktur - im qualitativen Ausdruck	28
5	Begriffe: Struktur, struktureller Wandel und sozialer Konflikt	28
6	Erste schematische Darstellung des Zusammenhangs von besitzstrukturellem Wandel und sozialem Konflikt	48
7	Erläuterung der Definition des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts	56
8	Der "angemessene Besitz"	69
9	Präzisierung und Erweiterung der Konzeption des besitzstrukturellen Wandels und des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts	75
10	Der Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt	93
11	Der Wettbewerb	101
12	Die allgemeine qualitative Konzeption des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts	113
13	Die Dimensionen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts im quantitativen Ausdruck - Überblick	142
4.	Teil: Handlungstheorie	146
14	Das Reduktionsproblem	146
15	Handlungstheorie (gekürzte Darstellung)	147

5. Teil: Sozialer Konflikt und Wandel der Besitzstruktur - im quantitativen Ausdruck 152

16 Der Befriedigungsgrad des Vor- und Nachteils 152

17 Die Dimensionen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts im quantitativen Ausdruck 158

18 Ein quantitatives Konzept der Besitzstruktur 169

19 Die allgemeine quantitative Konzeption des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts 173

20 Schluß 184

Anhang: Die hier verwendete Handlungstheorie (ausführliche Darstellung) 187

Literaturverzeichnis 213

1. Teil: Einleitung

1. Abschnitt
Gegenstand der Arbeit

Unter den vielen Möglichkeiten, das Phänomen des sozialen Konflikts theoretisch zu erfassen, scheint dem Verfasser eine Theorie mit folgendem Aufbau sinnvol:

1. Im ersten Kapitel müßte eine generelle Definition des sozialen Konflikts[+)] erarbeitet werden. Es müßte die Konstellation beschrieben werden, die mit "sozialer Konflikt" bezeichnet werden soll. Es müßten die Dimensionen isoliert werden, in denen die Konfliktkonstellation beschrieben werden kann.

2. Im zweiten Kapitel müßten die Ursachen des sozialen Konflikts isoliert werden. Es müßte gezeigt werden, wie in einem sozialen System die Konstellation entsteht, die "sozialer Konflikt genannt wird. Kurz: Es müßte eine Theorie der Konfliktursachen geschrieben werden.

3. Im dritten Kapitel müßte eine Theorie erarbeitet werden, die Aussagen über den Verlauf des sozialen Konflikts ermöglicht. Diese Theorie müßte Aussagen über die Prozesse machen können, die durch den Konflikt im sozialen System ausgelöst werden. In einfacheren Worten: Die Theorie müßte Aussagen über die Art und Weise machen können, in der die Kontrahenten den Konflikt austragen.

In dieser Arbeit soll nur das erste Kapitel einer derart strukturierten Konflikttheorie vorgelegt werden.

[+)] Das Adjektiv "sozial" ist hier und im folgenden im Sinne von "zwischenmenschlich" zu verstehen. Der "soziale" Konflikt ist ein Konflikt z w i s c h e n Menschen - im Gegensatz etwa zum "psychischen" Konflikt, der ein Konflikt i n einem Menschen ist.

Dieser Absicht des Verfassers steht nun die wissenschaftstheoretische Forderung entgegen, daß Definitionen nicht Selbstzweck sein dürfen. Definitionen können nur Bestandteile von Theorien sein. Die Dimensionen also, in denen die Konstellation, die "Konflikt" genannt wird, beschrieben werden soll, müssen theoretische Relevanz besitzen. Diese Dimensionen müssen gleichzeitig als Faktoren in die unter 2. und 3. genannten Theorien der Konfliktursachen und des Konfliktverlaufs eingehen.

Der Verfasser kann deswegen sein Programm, nur das erste Kapitel einer Konflikttheorie zu schreiben, nicht konsequent einhalten. Er muß zeigen, daß die Definitionen des sozialen Konflikts, die er in dieser Arbeit zu entwickeln gedenkt, daß die Dimensionen, in denen er den sozialen Konflikt beschreiben will, theoretische Relevanz besitzen. Er muß aufzeigen, welche Theorie durch seine Definitionen stimuliert wird, d.h. er muß zumindest andeuten, wie er sich das 2. und 3. Kapitel einer Konflikttheorie denkt. So werden in dieser Arbeit nicht nur die Dimensionen der Konstellation "Konflikt"isoliert, es wird auch - in kurzer, wenig detaillierter Weise - untersucht werden, wie es zu dieser Konstellation kommen konnte und welche Prozesse durch diese Konstellation im sozialen System ausgelöst werden.

Der Verfasser hält eine isolierte Theorie des sozialen Konflikts nicht für sinnvoll. Er meint, und er wird es auch ausführen, daß eine Theorie des Konflikts Bestandteil einer allgemeinen Theorie des sozialstrukturellen Wandels sein muß. Hier liegt die zweite Aufgabe dieser Arbeit: Es gilt zu zeigen, wie eine Konflikttheorie in eine allgemeine Theorie des strukturellen Wandels eingebettet ist.

Eine "allgemeine Theorie des strukturellen Wandels" kann hier nicht entwickelt werden. Der Verfasser kann sie nur soweit umreißen, um deren Beziehung zur Konflikttheorie deutlich machen zu können.

Die beiden Aufgaben, die sich der Verfasser stellt, sind demnach:

1. Entwicklung einer Definition des sozialen Konflikts.
2. Einbettung der Konzeption des sozialen Konflikts in die Konzeption des sozialstrukturellen Wandels.

Diese Aufgabenstellung wird im folgenden noch präzisiert werden. So wird sich erweisen (Abschnitt 9), daß die erste Aufgabe hauptsächlich darin besteht, diejenigen theoretisch relevanten Dimensionen zu isolieren, mit deren Hilfe die "strukturelle Ausgangslage" eines Geschehens, das Konflikt genannt werden soll, beschrieben werden kann.

Zuerst gilt es, ein "vorgelagertes Problem" zu klären: Ist eine Konflikttheorie, d.h. sind generelle Aussagen über Konflikte möglich?

2. Abschnitt
Variabilität der Konfliktphänomene und formale Konflikttheorie

Die Frage lautet: Kann ohne theoretische und empirische Arbeit von vornherein gesagt werden, daß in einem bestimmten Forschungsgebiet (hier der Soziologie des Konflikts) eine allgemeine, formale Theorie konzipierbar bzw. nicht konzipierbar sei?

Eine mögliche Argumentation lautet: Es besteht Variabilität der Konfliktphänomene. Konfliktphänomene sind (1) inter-

kulturell variabel. So zeigt z.B. ein Konflikt in einem buddhistischen Kloster ein völlig anderes Erscheinungsbild als ein Konflikt in einem Industriebetrieb. Konfliktphänomene sind weiterhin (2) historisch variabel. Der Konflikt zwischen Arbeiterschaft und Unternehmern verlief im vorigen Jahrhundert völlig anders als heute.

Die Folgerung wäre dann: Im Bereich des sozialen Konflikts bestehen keine Invarianten. Invarianten sind jedoch die notwendige Voraussetzung für eine generalisierende, formale Wissenschaft. Im Bereich des sozialen Konflikts ist eine generalisierende, formale Theorie nicht möglich.

Die Variabilität der sozialen Erscheinungen soll hier nicht bestritten werden. Bestritten wird die Folgerung. Der Verfasser glaubt, daß hier ein Mißverständnis besteht: E.Nagel (29, S.462) schreibt: "Es liegt ein Mißverständnis in der Annahme vor, daß erhebliche Unterschiede in den spezifischen Merkmalen und Verhaltensregelmäßigkeiten in einem Forschungsbereich die Möglichkeit ausschließen, daß eine gemeinsame Struktur diesen Unterschieden zugrundeliegt, und daß die offensichtlich unterschiedlichen Erscheinungsweisen der verschiedenen Gegenstände deswegen nicht durch eine einzige Theorie über diese Gegenstände verstanden werden könnten.
Diese Annahme entsteht, weil fälschlicherweise nicht unterschieden wird zwischen der Frage, ob eine invariante Struktur im Forschungsgegenstand gegeben ist, die als eine umfassende Theorie formuliert werden kann (wenn auch in sehr abstrakten Begriffen) und der Frage, ob die den Einzelfall charakterisierenden Antecedenzbedingungen, die bekannt sein müssen, um die Theorie auf jeden Einzelfall ihres Bereiches anwenden zu können, in all diesen Einzelfällen die gleichen sind." (von mir übersetzt) +)

+) "A related misconception is the supposition that wide differences in the specific traits and regularities of behavior manifested in a class of systems excludes the

Es kann zusammengefaßt werden:
Die Frage, ob im Forschungsbereich des sozialen Konflikts eine generalisierende, formale Theorie möglich oder unmöglich ist, kann nicht ohne empirische Arbeit mit "Ja" oder "Nein" beantwortet werden.

Die unbestreibare Variabilität der Konfliktphänomene ist kein Indiz für die Unmöglichkeit der Theoriebildung. Den unterschiedlichen Konflikten kann sehr wohl eine gemeinsame Struktur zugrundeliegen. Ob das jedoch der Fall ist, kann erst dann entschieden werden, wenn eine Theorie (versuchsweise) formuliert wurde und danach diese Theorie dem empirischen Test unterworfen wird.

Da die Theoriebildung dem empirischen Test zeitlich vorangeht, arbeitet der Theoretiker notwendigerweise immer in der Ungewißheit, ob der Forschungsbereich, den er theoretisch erfassen will, überhaupt eine gemeinsame generelle Struktur besitzt.

---

possibility that there is a common pattern of relations underlying these differences, and that the patently dissimilar characteristics of the various systems cannot therefore be understood in terms of a single theory about those systems. This supposition usually originates in a failure to distinguish between the question whether there is a structure of relations invariant in a class of systems and capable of being formulated as a comprehensive theory (even in highly abstract terms), and the question whether the initial conditions appropriate for applying the theory to any one of the systems are uniformly the same in all the systems."

2. Teil:

Neuere konflikttheoretische Ansätze

Bevor der Verfasser seine eigenen Vorstellungen von einer theoretisch ergiebigen Konfliktdefinition entwickelt, muß er die Konfliktdefinitionen und Konflikttheorien, die gegenwärtig vorliegen,darstellen und diskutieren - nicht zuletzt deswegen, weil viele seiner eigenen Vorstellungen dort ihre Wurzeln haben.

Die Frage ist nun, welche Auswahl aus den vielen vorhandenen Konflikttheorien getroffen werden soll. Soll bei Hobbes begonnen werden, dessen Arbeit doch sicherlich als ein konflikttheoretisches Gesellschaftsmodell betrachtet werden muß oder bei Marx (als dem, der wie kein anderer den Konflikt als Motor des Wandels herausgestellt hat) oder bei Simmel, den man als Begründer einer formalen mikrosoziologischen Konflikttheorie bezeichnen kann) oder sollen nur neuere konflikttheoretische Ansätze behandelt werden?

Der Verfasser kann keinen geistesgeschichtlichen Überblick über die Entwicklung von Konflikttheorien geben. Das würde den Rahmen der hier vorliegenden Arbeit, der durch die zwei im Abschnitt 1 genannten Aufgaben abgesteckt ist, sprengen. Der Verfasser muß eine Auswahl treffen. Er wird die Konzeptionen Dahrendorfs und Bouldings darstellen und diskutieren.

Es könnte eingewendet werden: Warum wird nicht wenigstens der wichtigste Konflikttheoretiker, von dem doch alle mehr oder weniger zehren, warum wird nicht Karl Marx behandelt?

Die Antwort muß lauten: Eine Marx-Rezension kann nicht in aller Kürze geschrieben werden. Eine Marx-Rezension allein

schon würde den Rahmen der hier beabsichtigten Arbeit sprengen. Es sollen nur die Konflikttheorien dargestellt werden, in denen die Fragestellung und die Methode des Verfassers im wesentlichen ihren Ursprung haben. Das sind die Arbeiten von Dahrendorf und Boulding.

3. Abschnitt.

Boulding.

Boulding versucht - im Gegensatz zu Dahrendorf - eine allgemeine Konfliktdefinition zu erarbeiten. Er schreibt (3, S.1): "The question, therefore, arises: Is there a general phenomenon of conflict, and, therefore, a general theory of conflict, that applies in all these areas, or is the type of conflict that is studied in one area quite different from that studied in another? It seems reasonable to suppose that conflict does exhibit many general patterns, that the patterns of conflict in industrial relations, international relations, interpersonal relations, and even animal life are not wholly different from one another, and that it is, therefore, worth looking for the common element. On the other hand, we should be surprised if there were no differences; the pattern of conflict in international relations, for instance, is not the same as in industrial or interpersonal relations. Just as it is important to perceive the similarities in different situations, so it is important to perceive the differences. These differences cannot be perceived, however, without a general theory to serve as a standard of comparison. It is my contention that there is a general theory of conflict that can be derived from any different sources and disciplines."

Boulding entwickelt dann, wie er sagt, ein "general framework", das aus folgenden Konzepten besteht:

1. Konfliktpartei (= party). Boulding definiert (3, S.2): "A party is a behavior unit, that is, some aggregate or organization that is capable of assuming a number of different positions while retaining a common identity or boundary. A behavior unit may be a person, a family, a species of animals or artifacts, a class of ideas, a theory, or a social

organization such as a firm, a nation, a trade union or a church."

2. Handlungsraum (= behavior space). Der Handlungsraum darf nicht geographisch verstanden werden. Boulding definiert (3, S.3 und 4): "The position of a behavior unit at a moment of time is defined by a set of values (subset, to be technical). of a set of variables that defines the behavior unit."
"The history of behavior unit is the record of the positions it has occupied at successive moments of time."
"A law is a stable relationship between positions at different dates."

3. Wettbewerb (= competition). Boulding definiert (3, S.4): "Competition in its broadest sense exists when any potential positions of two behavior units ara mutually incompatible."

Two positions are mutually incompatible if each excludes the other, that is, if the realization of either one makes impossible the realization of the other."

4. Konflikt. Boulding definiert (3, S.5): "Conflict may be defined as a situation of competition in which the parties are aware of incompatibility of potential future positions and in which each party wishes to occupy a position that is incompatible with the wishes of the other."

Konflikt und Wettbewerb unterscheiden sich also nur durch das Kriterium der Bewußtheit.

Kritik an der Bouldingschen Konzeption kann hier noch nicht geübt werden. Im Abschnitt 11, S. 109 f. wird bewiesen werden, daß Bouldings Konfliktkonzept nur einen Grenzfall des sozialen Konflikts überdeckt.

4. Abschnitt.

Dahrendorf.

Die strukturell-funktionale Theorie wird in zwei Aspekten kritisiert: in ihrem methodologischen Aspekt (etwa Dore,13; Luhmann, 24; Nagel, 28) und in ihrem substantiellen Aspekt. Einer der wichtigsten Kritiker, der die Substanz der strukturell-funktionalen Theorie angriff, war Ralf Dahrendorf.

Dahrendorf konnte überzeugend nachweisen, daß die strukturell-funktionale Theorie empirische Annahmen über das Wesen der Gesellschaft macht, die das empirische Faktum des sozialen Konflikts nahezu ausschließen.

Dahrendorf hat in der Kritik der strukturell-funktionalen Theorie - und durch eine, wie er selbst sagt, undogmatische Rezeption der Marx'schen Theorie - die Konflikttheorie als Alternative angeboten.

Im folgenden soll nun untersucht werden, welche Konzeption des sozialen Konflikts von Dahrendorf erarbeitet wurde.

Dahrendorf hat seine Konflikttheorie in mehreren Schriften niedergelegt. Hier soll kurz seine erste Konzeption in "Soziale Klassen und Klassenkonflikt" dargestellt und dann ausführlicher seine Konzeption in der zeitlich letzten Schrift, in "Elemente einer Theorie des sozialen Konflikts" diskutiert werden.

a. "Soziale Klassen und Klassenkonflikt".
In einem zusammenfassenden Kapitel (9, S.203 f.) definiert Dahrendorf: "Sozialer Konflikt...soll heißen, jede als systematisch erzeugt nachweisbare (d.h. nicht beliebige, z.B. nicht bloß individualpsychologisch motivierte) Gegensatzbeziehung sozialer Gruppen."

Das genus proximum dieser Definition lautet: "Gegensatzbeziehungen sozialer Gruppen". Die differencia specifica lautet: "systematisch erzeugt (nicht bloß individualpsychologisch motiviert)".

Die "Gegensatzbeziehung" wird weiter bestimmt durch die Begriffe "latente und manifeste Interessen". Dahrendorf definiert:
"Manifeste Interessen...sollen heißen alle bewußten Verhaltensorientierungen, die eine Gegensatzbeziehung zwischen zwei Gruppen von Personen begründen."

"Latente Interessen...sollen heißen alle positionsbedingten Verhaltensorientierungen (Rollen-Erwartungen), die eine Gegensatzbeziehung zwischen zwei Aggregaten von Positionen begründen, ohne den Trägern der Position notwendig bewußt zu sein."

b. "Elemente einer Theorie des sozialen Konflikts".

Dieser Aufsatz ist die zeitlich letzte Fassung, die Dahrendorf seiner Konflikttheorie gab. Es darf angenommen werden, daß er mit ihr seine vorausgegangene Konzeption in "Soziale Klassen und Klassenkonflikt" erweitern und verbessern wollte. Dahrendorf bestimmt zuerst einen allgemeinen Begriff des Konflikts schlechthin. Danach definiert er den s o z i a l e n Konflikt, und schließlich unterscheidet er fünfzehn verschiedene Arten des sozialen Konflikts.

Dahrendorf definiert: "Der Begriff des Konflikts soll zunächst jede Beziehung von Elementen bezeichnen, die sich durch objektive ("latente") oder subjektive("manifeste") Gegensätzlichkeit kennzeichnen läßt" (12, S. 201).

Der Begriff der "Gegensätzlichkeit" wird nicht weiter bestimmt. Dahrendorf will diesen Begriff völlig formal auf-

gefaßt wissen. So schreibt er (12, S.201/202): "Wenn zwei Bewerber sich um eine Position bemühen, so liegt also ebenso ein Konflikt vor wie wenn zwei Parteien an die Macht streben, zwei Arbeitsmarktpartner um Verteilung der Profite ringen, zwei Mannschaften um die Meisterschaft spielen, zwei kriminelle Gangs sich ein Terrain streitig machen, zwei Nationen einander auf dem Schlachtfeld begegnen, zwei Personen einander nicht ertragen können uäm. Der Gegensatz zwischen den jeweiligen Elementen (der sich häufig - obwohl nicht immer - auch als gemeinsames Streben nach knappen "Werten" beschreiben läßt) kann bewußt oder bloß erschließbar, gewollt oder nur situationsbedingt sein; auch der Grad des Bewußtseins ist für die Bestimmung von Beziehungen als Konflikten nicht relevant."

Das genus proximum der Konfliktdefinition ist gegeben. Nach Einführung der differencia specifica ergibt sich dann der s o z i a l e Konflikt. Dahrendorf schreibt (12, S.202): Sozial soll ein Konflikt dann heißen, wenn er sich aus der Struktur sozialer Einheiten ableiten läßt, also überindividuell ist."

So kann zusammenfassend folgende Definition gegeben werden, die Dahrendorf selbst nicht gibt: Sozialer Konflikt ist jede Beziehung von E l e m e n t e n, die sich durch objektive oder subjektive G e g e n s ä t z l i c h k e i t kennzeichnen läßt, sofern diese Gegensätzlichkeit sich aus der Struktur s o z i a l e r E i n h e i t e n ableiten läßt.

Dahrendorf muß die Formel "aus der Struktur der sozialen Einheit" erläutern. Er schreibt (12, S.202): "Der Konflikt des praktischen Arztes zwischen den Erwartungen seiner Patienten und denen der Krankenkasse ist ein sozialer Konflikt; denn er besteht unabhängig von der Persönlichkeit des

bestimmten Arztes Dr. Hans Schmidt. Das gleiche gilt in der Regel für die Konflikte zwischen politischen Parteien, zwischen Unternehmern und Gewerkschaft, zwischen Stadt und Land, zwischen Konfessionen usw. Ein Konflikt zwischen zwei Menschen, der nur darauf beruht, daß diese einander nicht leiden können, ist dagegen kein sozialer Konflikt."

Ein Vergleich der beiden Definitionen aus "Soziale Klassen und Klassenkonflikt" und "Elemente einer Theorie des sozialen Konflikts" ergibt, daß letztere einen höheren Allgemeinheitsgrad besitzt. In der ersten Arbeit wird der soziale Konflikt definiert als Gegenssatzbeziehung zwischen s o z i a l e n G r u p p e n. In der zweiten Arbeit wird er definiert als Gegensatzbeziehung zwischen E l e m e n t e n. Diese allgemeinere Definition ermöglicht es Dahrendorf, auch den Intra- und Inter-Rollenkonflikt als sozialen Konflikt zu begreifen. Die in Gegensatzbeziehung stehenden Elemente sind hier Rollensegmente einer Rolle bzw. die (unverträglichen) Rollen, die eine Person zu spielen hat.

Dahrendorf steht nun vor der Frage, ob er eine Theorie über einen derart allgemein definierten sozialen Konflikt konzipieren soll oder ob er den allgemeinen sozialen Konflikt aufspalten soll in mehrere Arten des sozialen Konflikts, wodurch er dann mehrere Konflikttheorien entwickeln müßte. Er schreibt (12, S.203): "Doch darf jetzt schon angemerkt werden, daß die große Zahl von Phänomenen, die hier als Konfliktphänomene gedeutet werden, sich wahrscheinlich durch ihr Verständnis als Vielfalt der Ausdrucksformen desselben Grundphänomens fruchtbarer erschließt als durch die Aufgliederung in eine Mehrzahl von Phänomenen - etwa: Krieg, Streit, Kampf,

Konkurrenz, Diskussion usw. Wer allerdings von einer solchen Vermutung ausgeht, steht vor der Aufgabe, ein Maß an Ordnung in die Vielzahl der Erscheinungsweisen des sozialen Konflikts hineinzubringen. Um inhaltleere Allgemeinheiten ("Jede Gesellschaft kennt soziale Konflikte") ebenso zu vermeiden wie empirisch unhaltbare Vereinfachungen ("Die Geschichte aller bisherigen Gesellschaften ist die Geschichte von Klassenkämpfen"), ist eine Klassifizierung verschiedener Arten des sozialen Konflikts nötig."

Dahrendorf entschließt sich, verschiedene Arten des sozialen Konflikts zu unterscheiden. Er setzt sich dadurch von Boulding ab, der, wie ausgeführt, eine generelle Konfliktdefinition entwickelt. Dahrendorf verwendet nun als Klassifizierungsmerkmale die folgenden beiden Dimensionen:

1. Umfang der Einheit, innerhalb der ein sozialer Konflikt besteht.
2. Rangverhältnis der Kontrahenten.

Die erste Dimension hat folgende Ausprägungen:
1. Rollen, 2. Gruppen, 3. Sektoren, 4. Gesellschaften, 5. Übergesellschaftliche Verbindungen.

Es ist nicht notwendig, diese Begriffe hier zu definieren.

Die zweite Dimension hat folgende Ausprägungen:
1. Ranggleichheit (Gleicher kontra Gleicher), 2. Rangungleichheit (Übergeordneter kontra Untergeordneter), 3. Ganzes kontra Teil. Dahrendorf gelangt dann zu folgender Tabelle:

	Gleicher kontra Gleicher 1	Übergeordneter kontra Untergeordneter 2	Ganzes kontra Teil 3
Rollen A			
Gruppen B			
Sektoren C			
Gesellschaften D			
Übergesellschaftl.Verbindungen E			

Dahrendorf schreibt über seine Klassifizierung (12, S. 205): "Kombiniert man die beiden Klassifizierungsmerkmale, so ergeben sich bereits fünfzehn mehr oder minder eindeutig unterschiedene Arten sozialer Konflikte, die vom Widerstand des Soldaten gegen seine Gehorsamsverpflichtung und den Spannungen zwischen Jungen und Mädchen in einer Schulklasse bis zu Konfessionskämpfen und Kriegen zwischen Nationen reichen...Es bedarf kaum besonderer Betonung, daß eine Theorie, die in gleicher Bestimmtheit alle diese Arten sozialer Konflikte zu erklären versuchen würde, zumindest die gegenwärtigen Möglichkeiten der Soziologie übersteigt, wenn sie nicht überhaupt ein allzu unbescheidenes Verlangen darstellt. Es läge schon näher, die verschiedenen Arten sozialer Konflikte so zu gruppieren, daß eine überschaubare Zahl einzelner Theorien , die sich dann möglicherweise integrieren ließen, ihrer Herr zu werden vermöchte: Theorien des "Rollenkonflikts"(A1, A2, A3), der "Konkurenz" (B1, C1), des "Klassenkampfes" (B2, C2, D2), der "Minderheiten" und des "abweichenden Verhaltens" (B3, C3, D3), des "Porporzkampfes" (D1) und der "internationalen Beziehungen" (E1, E2, E3). Doch sind solche Gruppierungen nicht minder willkürlich als die ihnen zugrundeliegenden Klassifizierungen selbst."

Dahrendorf behandelt dann in seinem Aufsatz den Konflikt D2. Da in der hier vorgelegten Arbeit in erster Linie definitorische Probleme behandelt werden sollen, soll Dahrendorfs eigentliche theoretische Aussage über den Konflikt D2 nicht dargestellt und diskutiert werden.

Diskussion.

Die Dahrendorfsche Definition des sozialen Konflikts soll nun diskutiert werden.

Die Einwände, die hier gegen Dahrendorf vorgebracht werden, sind aus einer ganz bestimmten Intention heraus formuliert. Die Intention des Rezensenten ist es, einen allgemeinen Begriff des sozialen Konflikts (wie ihn Dahrendorf in seiner ersten Arbeit "Soziale Klassen und Klassenkonflikt" entwickelt hat) zu 'retten'.

Diese Intention kann dadurch begründet werden, daß die Fragen, die gegenüber jedem Konfliktphänomen zu stellen sind, dieselben sind. Sie lauten:

1. Welche Ursachen hat der soziale Konflikt?
2. Auf welche Art und Weise verläuft und wie endet der soziale Konflikt?
3. Wie wirkt der soziale Konflikt auf die Struktur des sozialen Systems ein?

Der Verfasser läßt sich nun in seinem Versuch, ein Konfliktkonzept zu entwickeln, eher von der gleichartigen Fragestellung (die er an den Gegenstand heranbringt) als von dem Phänomen (und seiner Variabilität) selbst leiten.
Die Gemeinsamkeit der Fragestellung führt ihn dann dazu, e i n e allgemeine Konzeption zu versuchen.

Der Verfasser wird in der hier vorgelegten Arbeit versuchen, eine allgemeine Definition des sozialen Kon-

flikts zu entwickeln, die alle (oder möglichst viele) reale soziale Konflikte einschließt, mit dem Ziel, eine einzige allgemeine Konflikttheorie zu ermöglichen.

Das ist die Intention des Verfassers. Und von diesem Standpunkt aus wird er die Dahrendorfsche Konfliktkonzeption untersuchen.

Die Einwände sind nun folgende:

1. Dahrendorf begreift den Intra- und Inter-Rollenkonflikt als einen sozialen Konflikt. Für Dahrendorf ist es also nicht notwendig, daß die Kontrahenten menschliche soziale Einheiten (wie Individuen, Kleingruppen, Organisationen) sind. Die Kontrahenten können auch Rollensegmente (im Falle des Intra-Rollenkonflikts) sein.

Zu dieser "breiten" Fassung des Begriffs "sozialer Konflikt" verführt ihn seine allgemeine Definition des Konflikts. Die Kontrahenten, die in Gegensatzbeziehung stehen, werden sehr formal und allgemein "Elemente" genannt. So ist es also möglich, daß zwei Rollensegmente (die in Gegensatzbeziehungen stehenden Elemente) als im s o z i a l e n Konflikt miteinander stehend bezeichnet werden können, da ihre Unverträglichkeit aus der Struktur sozialer Einheiten (der Erwartungsheger) herrührt. Dahrendorf gibt hier das Beispiel des Arztes, der zwischen den Erwartungen seiner Patienten und der Krankenkasse steht. Hier besteht ein Konflikt, weil zwei Elemente in Gegensatzbeziehungen stehen. Die Elemente sind die Rollensegmente der Arztrolle. Es besteht ein s o z i a l e r Konflikt, weil diese Gegensatzbeziehung aus der Struktur sozialer Einheiten folgt. Die sozialen Einheiten sind die Erwartungsheger, die Patienten und die Krankenkasse.

Der Rezensent würde das von Dahrendorf angeführte Bei-

spiel anders interpretieren. Der soziale Konflikt besteht zwischen zwei sozialen Einheiten, zwischen den Patienten und der Krankenkasse. Eine F o l g e dieses sozialen Konflikts ist der Intra-Rollenkonflikt des Arztes. Der Intra-Rollenkonflikt selbst ist kein sozialer Konflikt. Er ist ein Konflikt, der sich im psychischen Medium abspielt und dessen Ursache sozialer Natur ist. Er ist ein psychischer Konflikt, der soziale Bestimmungsgründe hat. Soll die Ursache des Intra-Rollenkonflikts des Arztes gefunden werden, dann stößt der Soziologe auf den sozialen Konflikt zwischen Patienten und Krankenkasse.

Der Rezensent würde den Konfliktarten A1, A2 und A3 (s. Tabelle, S.18) den Charakter des s o z i a l e n Konflikts absprechen. Er würde diese gesamte Zeile aus der Tabelle der Konfliktarten streichen.

Die Begründung ist folgende: Eine Theorie wird konstruiert, um Fragen, die der Gegenstand stimuliert, beantworten zu können. So wird, nach Meinung des Verfassers, eine Konflikttheorie konstruiert, um die Frage nach der Ursache, nach dem Verlauf und nach der Auswirkung des sozialen Konflikts beantworten zu können. Wenn die Ursache eines sozialen Konflikts zwischen zwei Rollensegmenten und zwischen sozialen Einheiten (etwa zwei Gruppen) untersucht wird, so mag sich eventuell dieselbe formale Struktur ergeben. Wenn jedoch der Verlauf und die Auswirkung eines Konfliktes zwischen zwei Rollensegmenten und zwischen zwei sozialen Einheiten untersucht wird, so werden sich sicherlich zwei völlig verschiedene formalen Strukturen (= Theorien) ergeben. Zum Verlauf des Intra-Rollenkonfliktes ist eine psychologische Theorie (etwa die psychoanalytische Persönlichkeitstheorie) notwendig. Um Aussagen über den Verlauf eines sozialen Konfliktes machen zu können, ist sicher eine völlig andersgeartete

s o z i o l o g i s c h e Theorie notwendig.

Die Streichung der ersten Zeile der Dahrendorfschen Tabelle der Konfliktarten, d.h. die Streichung der Konflikte A1, A2 und A3 wird dadurch erreicht, daß definitorisch festgelegt wird, daß ein s o z i a l e r Konflikt nur dann vorliegt, wenn die Kontrahenten menschliche, soziale Einheiten sind.

2. Als erstes Klassifizierungsmerkmal verwendet Dahrendorf den "Umfang der sozialen Einheit, innerhalb der ein sozialer Konflikt besteht." Auf dieses Kriterium wird der Verfasser später noch zurückkommen. Zuerst soll das zweite Klassifizierungskriterium diskutiert werden. Als zweites Kriterium zur Klassifizierung des sozialen Konflikts verwendet Dahrendorf die "Rangverhältnisse" der Kontrahenten. Er sieht folgende drei Ausprägungen dieser Dimension: 1. Ranggleichheit, 2. Rangungleichheit, 3. Ganzes kontra Teil.

Es muß gefragt werden: Warum verwendet Dahrendorf dieses Klassifizierungsmerkmal? Ist er der Meinung, daß Konflikte, bei denen sich Ranggleiche gegenüberstehen, prinzipiell anders verlaufen, prinzipiell anders verursacht sind als Konflikte, bei denen sich Rangungleiche gegenüberstehen?

Der Rezensent ist wieder der Meinung, daß hier ein gradueller Unterschied vorliegt. Sicherlich ist der Verlauf eines Konfliktes, bei dem sich Ranggleiche gegenüberstehen, ein anderer als der Verlauf des Konfliktes, bei dem sich Rangungleiche gegenüberstehen. Die Theorie jedoch, die zur Erklärung dieser beiden Konfliktarten verwendet wird, kann dieselbe sein. Sie enthält eine Dimension, etwa "Rangdifferenz" genannt. Auf dieser Dimension nehmen die beiden Konfliktarten dann verschiedene

Werte ein. Andere Dimensionen, die funktional mit dieser Dimension der Rangdifferenz verbunden sind und die den Verlauf des Konfliktes beschreiben, werden dann in ihren Werten für diese beiden Konfliktarten bestimmt. Ein Beispiel soll das erläutern: Die beiden Dimensionen sollen sein 1.: Rangdifferenz und 2.: subjektive Wahrscheinlichkeit des Sieges durch Kampf. Es wird die Hypothese postuliert: Je günstiger die Rangdifferenz für den Handelnden, umso größer ist die von ihm subjektiv wahrgenommene Wahrscheinlichkeit, durch Kampf (nicht durch Verhandlung) einen Sieg zu erzielen. Auf der Dimension der "Rangdifferenz" nehmen die beiden Konfliktarten "Gleicher kontra Gleicher"und "Übergeordneter kontra Untergeordneter" verschiedene Werte ein. Dementsprechend ist dann auch die Wahrscheinlichkeit, daß die Handelnden den Konflikt durch Kampf austragen wollen, in ihrem Wert, gemäß obiger Hypothese, bestimmt.

Seiner Intention folgend, muß der Rezensent somit die Spalten 1,2 und 3, die die Ausprägungen einer Dimension sind, zu einer gemeinsamen Spalte zusammenfassen. Es bestehen dann nur noch vier verschiedene Konfliktarten. Der soziale Konflikt wird nur noch klassifiziert nach dem Umfang der sozialen Einheit, innerhalb der ein sozialer Konflikt besteht.

3. In dem Kriterium des "Umfangs der sozialen Einheit, innerhalb der ein Konflikt besteht", scheint dem Verfasser eine gewisse Unschärfe zu liegen. Dahrendorf verwendet dieses Kriterium sicherlich deswegen, weil er meint, daß es ein Unterschied ist, ob der Konflikt etwa zwischen Individuen oder zwischen Kleingruppen oder zwischen Organisationen usw. ausgetragen wird. Aber warum spricht er/dann vom U m f a n g der sozialen Einheit, innerhalb der ein Konflikt besteht?

Im Industriebetrieb können als Kontrahenten sich gegenüberstehen: Das Management und der Betriebsrat, also zwei Kleingruppen, aber auch der Arbeiter Schulze und der Betriebsrat, also ein Individuum und eine Kleingruppe. Wie will Dahrendorf letzteren Fall behandelt wissen? Der Umfang der sozialen Einheit, innerhalb der ein Konflikt besteht, ist allen diesen Fällen derselbe. Es ist durchaus denkbar, daß in einem Konflikt sich ein Individuum, eine Kleingruppe und eine Organisation gegenüberstehen.

Dahrendorfs Kriterium des Umfangs der sozialen Einheit, innerhalb der ein sozialer Konflikt stattfindet, verliert unter diesem Gesichtspunkt seine Sinnhaftigkeit.

Sinnvoller wäre es, so scheint es dem Rezensenten, ein Kriterium einzuführen wie "Umfang der Konfliktpartei". Wenn man (der Einfachheit halber) annimmt, daß es drei Konfliktparteien gibt (das Individuum, die Kleingruppe, die Organisation), dann sind sechs Ausprägungen zu unterscheiden:

1. Individuum gegen Individuum
2. Individuum gegen Kleingruppe
3. Individuum gegen Organisation
4. Kleingruppe gegen Kleingruppe
5. Kleingruppe gegen Organisation
6. Organisation gegen Organisation

Es müßte also diese sechsfache Klassifizierung des Konflikts vorgenommen werden. Nun ist jedoch zu fragen: Wird für jede Konfliktart eine andere Konflikttheorie notwendig sein?

Die sechs Konfliktarten unterscheiden sich dadurch, daß die handelnden Einheiten verschieden sind. Im Konflikt muß der Handelnde Entscheidungen treffen. Er muß sich zuerst "entscheiden", ob er sich als mit dem anderen in Konflikt befindlich empfindet. Er muß sich entscheiden, wie er

den Konflikt austragen will. Er muß entscheiden, wann er sich als im Kampf unterlegen zu betrachten hat usw.

Diese Entscheidungen verlaufen nun sicherlich nach anderen Prinzipien, wenn ein Individuum die Entscheidungseinheit, oder wenn eine Kleingruppe oder wenn eine Organisation die Entscheidungseinheit ist.

Der Verfasser meint nun, daß es ein Irrtum ist, wenn aus diesem Sachverhalt gefolgert wird, daß sechs verschiedene Konflikttheorien gebildet werden müßten.

Es müssen drei Theorien der Entscheidungsfällung (= der Willensbildung) konstruiert werden. Eine Theorie der Willensbildung des Individuums, eine Theorie der Willensbildung in der Kleingruppe, eine Theorie der Willensbildung in der Organisation.

Die allgemeine Konflikttheorie enthält "Leerstellen", in die - je danach, wer die Kontrahenten sind - unterschiedliche Willensbildungstheorien eingesetzt werden. Anders formuliert: Es kann eine allgemeine Konflikttheorie konstruiert werden, die den allgemeinen Begriff des "Kontrahenten" (oder des "Handelnden" oder der "Entscheidungseinheit") verwendet. Ein Satz einer solchen Konflikttheorie würde beispielsweise lauten:"Der Kontrahent X wird Machtmittel gegen den Kontrahenten Y anwenden, wenn er erkannt, daß er dadurch im Konflikt mehr erreicht." Soll die Konflikttheorie zu Erklärungs- oder Prognosezwecken angewendet werden, dann muß die jeweilige Willensbildungstheorie eingesetzt werden. Ist der Kontrahent X eine Kleingruppe, dann ist deren "Auffassung, daß durch den Kampf mehr erreicht werden kann", Folge einer Entscheidung, die in der Kleingruppe gefällt wurde. Die Theorie der Willensbildung in der Kleingruppe hat diese Entscheidung nachzuzeichnen, zu erklären bzw. zu prognostizieren.

In den allgemeiner Satz also "der Kontrahent X wird Machtmittel gegen den Kontrahenten Y anwenden, wenn er erkennt, daß er durch Kampf im Konflikt mehr erreicht" muß, wenn dieser Satz auf einen Konflikt in der Realität angewendet wird, die jeweilige Willensbildungs-Theorie eingesetzt werden.

Es kann zusammengefaßt werden: Die Verschiedenheit der Kontrahenten, die sich im sozialen Konflikt gegenüberstehen, erfordert nicht, daß mehrere Konflikttheorien gebildet werden. Es ist durchaus möglich, daß eine allgemeine Konflikttheorie Erklärung bzw. Prognose für die sechs oben angeführten Fälle leisten kann. Erforderlich sind aber drei Willensbildungs-Theorien.

Damit sind alle Kriterien, die Dahrendorf verwendet, um prinzipielle Unterschiede der einzelnen Konfliktarten herauszuarbeiten, vom Rezensenten zurückgewiesen worden.

Es muß nochmals betont werden: Hier wurde nicht"wissenschaftliche Kritik" geübt in dem Sinne, daß Sätze auf ihren Wahrheitsgehalt (oder ihre innere Stimmigkeit) überprüft worden wären. Hier wurde aus einer bestimmten eigenen Stellungnahme des Rezensenten zum Phänomen "Konflikt" die Dahrendorfsche Konfliktkonzeption diskutiert.

3. Teil: Sozialer Konflikt und Wandel der Besitzstruktur.

5. Abschnitt

Begriffe: Struktur, struktureller Wandel, sozialer Konflikt

Im folgenden sollen die Definitionen der Begriffe "Struktur", "struktureller Wandel" und "sozialer Konflikt" erarbeitet werden. Dabei soll versucht werden, diese Begriffe in ein axiomatisches soziologisches Begriffsschema zu stellen. Die Begriffsableitung, die im folgenden vorgenommen wird, ist sehr stark an Max Weber orientiert. Die Art und Weise, in der Max Weber in seinen "Soziologischen Grundbegriffen" (45) vom Begriff des Handelns ausgehend solche komplexen Begriffe wie Verband, Staat usw. gewinnt, wird hier zum Vorbild genommen. Ziel ist jedoch, Begriffe zu gewinnen, die in der Weberschen Ableitung nur implizit enthalten sind, die Begriffe der Struktur, des strukturellen Wandels und des sozialen Konflikts.

1. Handlung.

Der Begriff der Handlung wird nicht definiert. Er wird als undefinierter qualitativer Grundbegriff eingeführt. Dieser Begriff kann jedoch operationalisiert werden, indem die Folgen, die durch die Handlung verursacht werden, beschrieben werden. Es muß jedoch darauf hingewiesen werden, daß eine Operationalisierung keine Definition ist. So kann etwa "Kälte"durch "Zittern" und "Gänsehaut" operationalisiert, aber keineswegs definiert werden. Die Operationalisierung der "Handlung" lautet:
Eine Handlung ist ein Vorgang, durch den an wahrnehmbaren Objekten Änderungen verursacht werden. Das Objekt kann dabei ein physisches (z.B. ein Stein), ein

personales (ein anderer Mensch oder der Handelnde selbst) oder ein soziales (eine Gruppe) sein. Bei der Änderung handelt es sich um eine materielle (z.B. Zerschlagen des Steines) oder um eine relationale (z.B. Lageveränderung des Steines).
Diese Operationalisierung schließt sich an eine von Toleman gegebene an (43, S. 281).

2. Sinnvolle Handlung.

Hier kann nun die Webersche Definition (45) übernommen werden:
Eine sinnvolle Handlung "...soll ein menschliches Verhalten heißen, wenn und insofern, als der oder die Handelnden mit ihm einen subjektiven Sinn verbinden."
Durch diese Einengung des Begriffs der Handlung auf sinnvolle Handlungen ist eine ganze Klasse von Handlungen ausgeschlossen, die auch Max Weber nicht zum Gegenstand seiner Soziologie nehmen wollte: das rein reaktive Handeln.

3. Reiz.

"Reiz" ist der zweite nicht definierte Grundbegriff, der dem axiomatischen Begriffsschema, das hier entwickelt werden soll, zugrundegelegt wird.

Vielleicht könnte eine physiologische Definition versucht werden, etwa: "Reiz" ist die Erregung der sensorischen Nerven. Aber verständlicherweise ist eine solche physiologische Definition für den Sozialwissenschaftler nicht verwendbar.

Wenn der Begriff "Reiz" auch nicht definiert wird, so soll er doch expliziert werden:

Die Handlung ist "etwas", das vom Handelnden aus in die Umwelt geht. Der Reiz ist "etwas", das von der Umwelt aus auf den Handelnden einwirkt. Eine Handlung wird

vom Handelnden "ausgesandt". Ein Reiz wird vom Handelnden "empfangen".

Eine Handlung, die ein Handelnder Y auf den Handelnden X richtet, ist für den Handelnden Y eine Handlung und für den Handelnden X ein Reiz.

Ein materielles Objekt, das der Handelnde X im Besitz hält, ist für X ein ständig einwirkender Reiz. Ein immaterielles Objekt (etwa ein Versprechen) ist ebenfalls ein Reiz.

Der Begriff des Reizes ist also ein sehr "breiter" Begriff. So ist für den Handelnden die Devotion, die ihm sein Untergebener entgegenbringt, ein Reiz, aber auch das "Aufstiegsversprechen", das ihm seine Vorgesetzten gemacht haben und das Auto, das er besitzt, sind Reize. Der Begriff des "Reizes" könnte somit zum Zwecke der Explikation unterteilt werden in die Begriffe: 1. Handlung, die empfangen wird, 2.materialles Objekt und 3. immaterielles Objekt.

4. Handelnder.

Handelnder ist eine Person (oder eine Kollektivität von Personen), die sinnvolle Handlungen vollzieht.

Auf die Problematik des Handelns von "Kollektiven" wird im Abschnitt7(S.56 f.) ausführlich eingegangen werden.

5. Soziale Handlung.

Eine sinnvolle Handlung R_X des Handelnden X heißt soziale Handlung, wenn diese (1) einen Reiz auf mindestens einen anderen Handelnden Y ausübt und wenn (2) in die Tendenz des Handelnden X, die sinnvolle Handlung R_X zu vollziehen, die Antizipation der

Reaktion R_Y des Handelnden Y eingeht. Diese Definition ist ganz offensichtlich an der Max Weberschen orientiert. Webers Definition wurde hier in die Sprache der "stimulus-response"-Theorie transponiert.

6. Soziale Beziehung.

Eine soziale Beziehung besteht, wenn Handelnde soziale Handlungen aufeinander richten.

Das ist eine sehr weite Definition. Sie schließt auch einmalige und flüchtige Kontakte ein, also auch Beziehungen, die nicht strukturiert sind, die keine ausgeprägte soziale Struktur besitzen. Später wird eine Definition für eine "feste" soziale Beziehung gegeben werden, eine soziale Beziehung, die dann auch eine Struktur besitzt.

7. Regelmäßige Handlung.

Eine sinnvolle Handlung ist eine regelmäßige Handlung, wenn sie im Zeitablauf in der sozialen Beziehung wiederholt auftritt. Die Zeitintervalle zwischen den einzelnen Wiederholungen brauchen nicht gleich groß zu sein.

Die Definition der regelmäßigen Handlung, die hier gegeben wurde, ist nicht völlig exakt. Es ist zu fragen, wie oft muß eine Handlung im Verlauf der Zeit auftreten und wie groß dürfen die Zeitintervalle zwischen ihrem Auftreten sein, damit sie die Bezeichnung "regelmäßig" verdient. Die Antwort auf diese Frage kann nicht auf Grund theoretischer Einsichten gegeben werden. Erforderlich ist eine Absprache zwischen Empirikern.

Es muß darauf hingewiesen werden, daß "regelmäßige Handlungen" und "Rollenhandlungen" (werden diese, wie üblich, als "normativ erwartete Handlungen" definiert) nicht identisch sind. Die "Rollenhandlung" ist eine

besondere Art der "regelmäßigen Handlung."

Handlungen, die von einem Handelnden X in der sozialen Beziehung regelmäßig vollzogen werden, werden von dem anderen Handelnden Y erwartet.

Hier soll keine Aussage darüber gemacht werden, ob die Erwartung die Ursache der Regelmäßigkeit des Handelns ist oder ob das regelmäßige Handeln die Erwartung hervorruft. Festgestellt wird nur die Konkomitanz von Regelmäßigkeit und Erwartung.

Die Erwartungen können nun klassifiziert werden, in
a. normative Erwartungen und
b. kognitive Antizipationen.
Die differentia specifica ist folgende: Normativen Erwartungen sind Sanktionen beigeordnet, kognitiven Antizipationen nicht. Beispiel: Daß der Prokurist in sauberer (aber nicht modischer) Kleidung zur Arbeit kommt, wird normativ erwartet. Daß er über das Wochenende den firmeneigenen Wagen benutzt, wird kognitiv antizipiert. So können nun zwei Unterklassen des Begriffs "regelmäßige Handlung" definiert werden:

1. Institutionelle Handlung ist eine regelmäßige Handlung, die normativ erwartet wird.
2. Antizipierte Handlung ist eine regelmäßige Handlung, die kognitiv antizipiert wird.

Die Konfliktkonzeption, die in dieser Arbeit entwickelt wird, ist nicht nur auf Systeme institutionellen Handelns anwendbar. Sie ist auf Systeme regelmäßigen Handelns anwendbar, also auf Systeme, die institutionelles und/oder antizipiertes Handeln beinhalten.

8. Gut.

Von einem "Gut" soll gesprochen werden, wenn ein Handelnder von außen regelmäßig ein und denselben Reiz

empfängt. "Gut" ist eine regelmäßige Stimulierung des Handelnden, die von Quellen ausgeht, die außerhalb der Person des Handelnden liegen.

Für den Sachverhalt der Regelmäßigkeit gelten die Aussagen, die oben unter Punkt 7) gemacht wurden.

Der Begriff des Gutes ist hier also sehr weit gefaßt. Er ist keinesfalls auf materielle Objekte beschränkt. Alles,was von außen ständig oder wiederholt auf den Handelnden einwirkt, ist ein Gut. Ein Gut muß für den Handelnden nicht notwendigerweise positiven Nutzen haben. Es kann ihm durchaus lästig sein.

Güter können Handlungen sein, die andere regelmäßig auf den Handelnden richten. So ist die Devotion, die regelmäßig (bei bestimmten Situationen oder immer) dem Handelnden von anderen entgegengebracht wird, ein Gut (im Besitz des Handelnden). Selbstverständlich können Güter auch materielle Objekte sein, die der Handelnde besitzt oder wiederholt entgegennimmt. Der Reiz, den der Handelnde empfängt, ist dann ständig oder periodisch.

Aber auch ein solch immaterielles Objekt wie das"Versprechen" des Staates, dem Beamten im Alter eine Pension zu zahlen oder die Zusicherung der Firma, dem Angestellten im Krankheitsfalle das Gehalt weiter auszuzahlen, ist ein Gut.

Die Güter können formal klassifiziert werden in

1. Handlungen anderer, die regelmäßig empfangen werden.
2. Materielle Objekte, die regelmäßig empfangen oder ständig in Besitz gehalten werden.
3. Immaterielle Objekte, die regelmäßig empfangen oder ständig in Besitz gehalten werden.

9. Feste soziale Beziehung (soziales System).

Eine "feste" soziale Beziehung ist eine soziale Beziehung, in der bestimmte sinnvolle Handlungen von den Handelnden regelmäßig vollzogen werden und in der bestimmte Güter von den Handelnden regelmäßig empfangen oder ständig in Besitz gehalten werden.

Bedeutungsgleich zu diesem Begriff der "festen sozialen Beziehung" wird in dieser Arbeit auch der seit Parsons geläufige Begriff des "sozialen Systems" verwendet. Gelegentlich wird sogar nur von "System" gesprochen, wenn aus dem Zusammenhang ersichtlich ist, daß es sich um ein "soziales" handelt.

Wenn auch der Begriff des "sozialen Systems" von Parsons übernommen wird, so sollen jedoch nicht die Parsons'schen Annahmen übernommen werden. Auch hier gilt, was R.Mayntz (24, S.42) schreibt: "Die hier vertretene Auffassung vom sozialen System weicht bewußt von derjenigen Talcott Parsons ab. Der Grund dafür kann nur kurz angedeutet werden. Parsons beginnt die Analyse des sozialen Systems bei seiner Struktur, d.h. bei regelmäßig wiederkehrenden Interaktionen oder Verhaltensmustern. Verhalten ist regelmäßig, wenn es sich an den Normen (Verhaltensvorschriften) orientiert. Das geschieht beim Rollenverhalten. Die Rolle ist mithin die Einheit der Systemstruktur. In der Rolle wird für Parsons die Persönlichkeit des Handelnden mit dem sozialen System integriert, indem seine Motive mit den normativen Standards in Übereinstimmung gebracht werden. Danach kann man zweifeln, ob für Parsons ein Verhalten, das sich in bloß faktischem Gehorsam einer Verhaltenszumutung gegenüber erschöpft und opportunistisch oder aus Angst vor Strafe motiviert ist, überhaupt zum strukturellen Aspekt des Systems gehört. Sicher ist,

daß man, Parsons folgend, andere wichtige Verhaltensarten vernachlässigen müßte. Das gilt besonders für Machtausübung im Gegensatz zur Autoritätsausübung, für gewaltsam erzwungenes Verhalten, für regelmäßige Abweichungen von oder Verstöße gegen Normen sowie für jedes spontan aus einer bestimmten Interessenlage entspringende, nicht normativ orientierte und trotzdem regelmäßige Verhalten. Wollte man, wie Parsons es vorschlägt, die Organisation nur als ein System sozialer Rollen oder als ein System institutionalisierter Werte oder Normen analysieren, dann müßte man einen großen Teil dessen, was in der konkreten Organisation wichtig ist, einfach auslassen."

Der Begriff der festen sozialen Beziehung ist sehr formal zu verstehen. Es wurde ausdrücklich gesagt, daß der Begriff des Handelnden auch Kollektive umfaßt (Definition Nr. 4). So kann von zwei Organisationen gesagt werden, daß sie in einer festen sozialen Beziehung miteinander stehen. Es kann sogar von zwei oder mehreren Staaten gesagt werden, daß sie in einer festen sozialen Beziehung zueinander stehen. Das Adjektiv "sozial" ist hier wieder als Oberbegriff zu solchen Begriffen wie politisch, wirtschaftlich, kulturell usw. zu verstehen. Die feste soziale Beziehung zweier Staaten kann also im besonderen Falle eine feste wirtschaftliche Beziehung sein usw.

Selbstverständlich liegt ein relevanter Unterschied vor, wenn Individuen eine feste soziale Beziehung bilden oder wenn Kollektive eine feste soziale Beziehung bilden. Die Entscheidungen, die das Individuum über sein Verhalten in der sozialen Beziehung , etwa bei einem Konflikt mit anderen Beteiligten der Beziehung, fällt, sind Folge persönlicher Motive (die selbstverständlich sozial determiniert sein können, etwa durch Nachahmung anderer, durch Einfluß von anderen). Die Entscheidun-

gen, die kollektive Handelnde über ihr Verhalten in der sozialen Beziehung , etwa bei einem Konflikt mit anderen Beteiligten der Beziehung, die ihrerseits auch Kollektive sein können, fällen, sind die Folge interner Absprachen, Diskussionen zwischen den Personen, die das Kollektiv bilden (bzw. leiten).

Die Ausführungen des Verfassers über strukturellen Wandel und sozialen Konflikt beanspruchen, nicht nur für die aus Individuen bestehende feste soziale Beziehung, sondern auch für die aus Kollektiven bestehenden festen sozialen Beziehungen zu gelten.

In Abschnitt 7 (S.56) wird der Verfasser auf die damit verknüpfte Problematik eingehen.

"Feste soziale Beziehung" ist nicht identisch mit "Gruppe".

Eine Gruppe könnte definiert werden als eine feste soziale Beziehung, deren Beteiligte ein Zusammengehörigkeitsgefühl besitzen.

Im folgenden wird es deswegen auch nach Möglichkeit vermieden, von den "Mitgliedern" einer festen sozialen Beziehung zu sprechen. Es wird von den an einer festen sozialen Beziehung "Beteiligten" gesprochen.

10. Vor- und Nachteile.

Vor- und Nachteil ist die Bindung einer regelmäßigen Handlung oder eines Gutes an einen Handelnden in einer festen sozialen Beziehung.

Der Unterschied von "Vorteil" zu "Nachteil" besteht darin, wie noch ausgeführt wird, daß Handlungen, die vom Handelnden regelmäßig vollzogen werden bzw. Güter, die vom Handelnden ständig in Besitz gehalten oder regelmäßig empfangen werden, die einen positiven Befriedigungsgrad besitzen, als "Vorteile" empfunden werden und

daß regelmäßige Handlungen bzw. Güter mit negativem Befriedigungsgrad als "Nachteile" empfunden werden.

Der Unterschied von "Vorteil" zu "Nachteil" ist also kein qualitativer, er beruht in ihrem Befriedigungsgrad. Der Unterschied ist damit ein gradueller.

Der Begriff des "Vorteils" ist von Parsons entlehnt. Parsons spricht von "facility". Allerdings definiert er diesen Begriff enger, als es hier geschieht. Vorteile nach seiner Definition sind Mittel, mit denen der Handelnde befriedigende Endzustände erreicht (32, S.199). Neben dem Begriff des "Vorteils" stellt Parsons den Begriff der "Belohnung" (= reward). Das sind die befriedigenden Endzustände, die der Handelnde anstrebt (33, S.127).

Für die Parsons'sche Theorie sind diese Begriffe von zentraler Bedeutung: Die Integration des sozialen Systems besteht wesentlich in der Lösung des Verteilungsproblems, in der Lösung des Problems der Verteilung der Vorteile und Belohnungen, die im sozialen System bestehen, auf die Mitglieder. Nach Parsons ist dieses Problem dann gelöst, wenn die Mitglieder die Verteilung für genügend gerecht einschätzen (32, S.198). Dahrendorf hat diese Lösung die "Konsensus-Theorie der gesellschaftlichen Integration" (12, S.209) genannt.

Hier umfaßt der Begriff des "Vorteils" beides, die Mittel zu den Endzuständen (Handlungsberechtigungen, materielle Mittel usw.) und die Endzustände selbst (konsumatorische Handlungen, Güterverzehr usw.).

Hier wird nun auch wieder die Korrespondenz zu Max Weber sichtbar. Max Weber verwendet zwar nicht den Begriff des "Vor-und Nachteils, der an den Handelnden

gebunden ist". Er spricht dafür (45, § 10) von "appropriierten Chancen" (= Rechten).+) Dem Weberschen Begriff der "Chance" entspricht hier der Begriff des "Vor- und Nachteils", und dem Weberschen Begriff der "Appropriation" entspricht ungefähr der hier verwendete Begriff der"Bindung".

Allerdings soll hier nicht ausgedrückt werden, daß die Bindung der Vor- und Nachteile an den Handelnden X von den anderen Handelnden Y des Systems für legitim erachtet wird. Der Webersche Begriff der "Appropriation" legt diese Deutung nahe. Das kann, muß aber nicht so sein. Aus dem Blickwinkel des Besitzers kann es ein Recht sein, aus dem Blickwinkel des anderen ein Unrecht. Nur in einem saturierten sozialen System wird ein Vorteil eines Handelnden aus jeglichem Blickwinkel ein Recht sein.

Der Max Webersche Begriff der "Appropriation" ist deswegen hier nicht angebracht. Er impliziert die Zustimmung der Interaktionspartner gegenüber dem Besitzer des Vorteils (bzw. des Nachteils).

Neutraler ist hier der Begriff der "Bindung" des Vor- bzw. Nachteils an den Handelnden. Der Handelnde hat sich den betreffenden Vorteil angeeignet - ob mit oder ohne Zustimmung der Interaktionspartner, spielt hier keine Rolle. Entscheidend ist, daß er ihn besitzt. Und entscheidend ist, daß der Handelnde die Bindung des Vorteils an seine Person aufrechterhalten kann.

+) Weber verwendet zwei Begriffe der Chance, die nichts miteinander gemein haben. Einmal verwendet er"Chance" formal-mathematisch im Sinne von Wahrscheinlichkeit, etwa, wenn er in seiner Definition der Macht davon spricht, daß "Macht die Chance bedeutet...den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchsetzen zu können (45, § 16). Ein andermal verwendet er den Begriff der Chance materiell im Sinne des hier verwendeten Begriffs des Vorteils, etwa wenn er, wie ausgeführt wurde, von "appropriierten Chancen" oder in seiner Definition der Konkurrenz von der "Bewerbung um Verfügungsgewalt über Chancen" (45, § 8) spricht.

Entsprechendes gilt nun auch für den Nachteil. Aus dem Blickwinkel des (gezwungenen) Besitzers kann die Bindung des Nachteils an ihn ein Unrecht sein, während die anderen Systembeteiligten diese Bindung nur für "recht und billig" erachten.

Der Begriff der "Bindung" ist also hier im Sinne von "Zwang" zu interpretieren.

Die "Bindung" kann eine freiwillige oder unfreiwillige sein. Unbefriedigende regelmäßige Handlungen, die als Nachteile an einen Handelnden gebunden sind, müssen durch Androhung von negativen Sanktionen abgesichert werden. Die Bindung ist also eine unfreiwillige. Sie wird durch Zwang erzielt. Selbstverständlich kann der Vollzug zur inneren moralischen Verpflichtung werden, so daß die unbefriedigende regelmäßige Handlung durch Eigensanktionierung abgestützt, also letzten Endes zur "freiwilligen" Handlung wird. Befriedigende regelmäßige Handlungen, die als Vorteile an den Handelnden "gebunden" sind, bedürfen solcher Sanktionen nicht. Der Handelnde vollzieht sie um ihrer selbst willen. Die Bindung ist freiwillig. Sie wird erstrebt und durch Eigeninteresse aufrechterhalten. Trotzdem kann natürlich der Vollzug einer solchen befriedigenden Handlung von den anderen Systembeteiligten normativ erwartet werden.
Die beiden Dimensionen "freiwillig - unfreiwillig" und "befriedigend - unbefriedigend" decken sich also nicht.

Die erste Dimension ist für die hier zu entwickelnde Konzeption irrelevant, da der Konflikt als ein - im folgenden - noch zu beschreibender und definierender Zustand eines Systems regelmäßigen Handels begriffen wird. Ein System regelmäßigen Handelns ist ein System, das freiwillige und/oder unfreiwillige Handlungen beinhaltet. Klassifikatorisch sind "freiwillige" und "unfreiwillige"

Handlungen Unterklassen der "regelmäßigen" Handlung.

Die zweite Dimension wird jedoch für die Konfliktkonzeption von höchster Relevanz sein . Das kann jedoch erst in Teil 4 dieser Arbeit ausgeführt werden.

Die "Bindung" des Vor- und Nachteils an den Handelnden kann selbstverständlich auch schriftlich fixiert sein. Hier wäre dann der Begriff der Appropriation angebracht. Die Interaktionspartner verpflichten sich durch ihre Unterschrift, dem Handelnden einen bestimmten Vorteil zu überlassen oder den Handelnden zu veranlassen (zu zwingen), einen bestimmten Nachteil zu übernehmen oder beizubehalten.

Die feste soziale Beziehung, so wurde definiert, besteht aus (1) regelmäßigen Handlungen, die von den Systembeteiligten vollzogen werden und aus (2) Gütern, die von den Systembeteiligten empfangen, abgegeben oder in Besitz gehalten werden. Die einzelnen Güter und regelmäßigen Handlungen sind nun als Vor- bzw. Nachteile auf die Systembeteiligten verteilt. Das Systemmitglied A darf beispielsweise die regelmäßige Handlung R_1 vollziehen. Außer ihm darf das niemand. Nur er hat das Recht zu ihrem Vollzug.

Beispiel: Der Leiter der Abteilung "Einkauf" entscheidet täglich, auf welche Angebote anderer Firmen eingegangen werden soll. Seine Mitarbeiter bereiten seine Entscheidung vor, indem sie die Angebote vergleichen und ihm in Tabellenform vorlegen. Die Entscheidung jedoch trifft der Abteilungsleiter allein. Das ist sein Recht. Diese Handlung ist als Vorteil an ihn gebunden.

Die Systemmitglieder B, C und D dürfen die regelmäßige Handlung R_2 vollziehen. Die Systemmitglieder E, F, G... dürfen dies nicht.

Beispiel: In der Nahrungsmittelfabrik ist es die Aufgabe der drei Oberbuchhalter Meyer, Schulze und Lehmann, die Kreditwürdigkeit von Großhändlern zu prüfen. Das ist ein "Vorteil", den sie besitzen. Diese regelmäßige Handlung ist an ihre Person "gebunden". Die vier anderen "gewöhnlichen" Buchhalter der Abteilung dürfen diese regelmäßige Handlung nicht ausüben.

Auch Nachteile sind an Systemmitglieder gebunden. Die Arbeiterschaft muß die regelmäßige Handlung des "die-Zeituhr-Stechens" täglich vollziehen.

Die Ausführungen, die hier zur Interpretation der regelmäßigen Handlung als Vorteil gemacht wurden, können nun entsprechend für die Güter als Vor- und Nachteile abgewandelt werden.

Der Lohn bzw. das Gehalt ist für den Arbeitnehmer im Sozialsystem des Industriebetriebes der wichtigste Vorteil. Ein eigenes Telefon zu besitzen, ist im Industriebetrieb ein Vorteil für eine bestimmte Kategorie von Angestellten. Die Liste der Güter, die als Vorteile in unterschiedlicher Verteilung an Systembeteiligte des Industriebetriebes gebunden sind, könnte beinahe unendlich weitergeführt werden.

Diese Beispiele beziehen sich alle auf Individuen oder kleinere Aggregate von Individuen. Selbstverständlich ist es auch möglich, Vorteile für kollektive Handelnde, die in einer sozialen Beziehung zueinander stehen, zu nennen. Als Beispiel soll die soziale Beziehung des "Systems der Staaten" dienen, dessen Systembeteiligte aus den einzelnen Nationalstaaten bestehen.

Auf die Problematik der allgemeinen und sehr formalen Kategorie der sozialen Beziehung, wie sie hier verwendet wird und die es erlaubt, auch Kollektive als in sozialer Beziehung miteinander stehend zu bezeichnen,

wurde in den Anmerkungen zu Punkt 9) bereits hingewiesen.

Viele Vorteile und Nachteile, die die Staaten untereinander aushandeln oder einander zuweisen, werden in schriftlichen Verträgen fixiert.

Im diplomatischen Verkehr bestehen allerdings auch viele ungeschriebene Vorteile. So hat etwa der Vatikan das Recht, den Doyen der Botschafter zu stellen.

Sicherlich eines der wichtigsten Güter, das die Staaten, besonders die Großmächte, als Vorteile besitzen, ist ihre "Einflußsphäre" .

11. Besitz.

Die Gesamtheit der an einen Handelnden in der festen sozialen Beziehung gebundenen Vor- und Nachteile bilden dessen Besitz (innerhalb der sozialen Beziehung).

Der Begriff "Besitz" ist hier sehr "weit" zu verstehen - was sich aus der Definition des Begriffs "Vor- und Nachteil" ergibt. So besteht der Besitz des Handelnden aus den institutionellen Handlungen, die an ihn gebunden sind, d.h. aus seiner sozialen Rolle (s.Anmerkung zu Punkt 6), aus den nicht institutionellen, aber kognitiv antizipierten Handlungen, die an den Handelnden gebunden sind, und aus den Gütern, die er besitzt oder regelmäßig empfängt.

In einem späteren Abschnitt (17) wird der "Besitz" quantifiziert werden. Der entsprechende quantitative Ausdruck ist dann "Befriedigungsniveau". Die Vor- und Nachteile, die an den Handelnden gebunden sind, besitzen einen bestimmten Befriedigungsgrad. Die Summe der Befriedigungsgrade aller Vor- und Nachteile, die an den Handelnden gebunden sind, bilden sein "Befriedigungsniveau".

12. Anspruch.

"Anspruch" heißt, einen Besitz (bestimmter Größe) an sich binden zu wollen. Ausführlicher geschrieben: "Anspruch" heißt,einen oder mehrere Vorteile an sich binden zu wollen bzw. die Bindung eines oder mehrerer Nachteile lösen zu wollen.

13. Zumutung.

"Zumutung" heißt, einem anderen Handelnden einen Besitz (bestimmter Größe) zuweisen zu wollen. Ausführlicher geschrieben: "Zumutung" heißt, einen oder mehrere Vor-bzw. Nachteile an einen anderen Handelnden binden zu wollen bzw. eine bestehende Bindung lösen zu wollen.

14. Ablehnung.

"Ablehnung" heißt, den Anspruch bzw. die Zumutung des anderen Handelnden (innerlich) zurückzuweisen. "Anspruch", "Zumutung" und "Ablehnung" sind Dispositionen. Ein Anspruch wird gehegt, eine Zumutung und eine Ablehnung werden empfunden. Ob der Anspruch, die Zumutung oder die Ablehnung gegenüber dem Kontrahenten explizit (etwa verbal) ausgedrückt wird, ist durch die jeweilige Situation determiniert. Es kann durchaus möglich sein, daß ein Handelnder einen Anspruch hegt, jedoch - etwa auf Grund seiner absoluten Unterlegenheit gegenüber dem anderen - seinen Anspruch nicht ausdrückt.

Die Explizierung des Anspruchs, der Zumutung oder der Ablehnung ist nicht notwendiges Merkmal dieser Begriffe. Wird ein Anspruch, eine Zumutung oder eine Ablehnung nicht geäußert, dann, so könnte man sagen, ist der Konflikt bereits beendet, und zwar beendet mit der Niederlage des Schweigenden. Das System fällt dann jedoch nicht in den gleichen Zustand zurück, in dem es sich vor

Ausbruch dieses kurzen Konflikts befand.

Der Anspruch bzw. die Ablehnung des Schweigenden besteht weiter. Die Unmöglichkeit, die eigenen Absichten realisieren zu können, schafft Frustation. Dieser Tatbestand kann für das System eine ganze Reihe von Folgen haben, die hier jedoch nicht untersucht werden sollen.

15. Sozialer Konflikt.

In einer festen sozialen Beziehung besteht ein Konflikt, wenn Ansprüche verschiedener Handelnder sich überschneiden und wenn der Anspruch bzw. die Zumutung von Handelnden auf die Ablehnung anderer Handelnder stößt.

Es können 3 reine Typen des sozialen Konflikts unterschieden werden:

a. Der Wettbewerb: Die Ansprüche zweier oder mehrerer Handelnder überschneiden sich.

b. Der Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt: Der Anspruch eines oder mehrerer Handelnder trifft auf die Ablehnung eines oder mehrerer anderer Andelnder.

c. Der Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt: Die Zumutung eines Handelnden gegenüber einem anderen Handelnden trifft bei diesem auf Ablehnung.

Aus diesen reinen Typen ergeben sich eine Reihe von "Misch-Konflikten". Das wird später im Abschnitt 12 ausführlich dargestellt.

16. Besitzstruktur.

Die Art der Verteilung der Vor- und Nachteile (die im System insgesamt vorhanden sind) auf die Handelnden bildet die Besitzstruktur der festen sozialen Beziehung.

Der Begriff "Struktur" ist ein sehr allgemeiner Begriff. Er wird in fast allen Wissenschaften verwendet.

"Struktur" heißt allgemein: Anordnung von Einheiten nach einem bestimmten Merkmal, wobei nichts darüber ausgesagt ist, ob es sich um eine "gute" oder "schlechte" Ordnung, um eine "stabile" oder "instabile" Ordnung handelt.

Anordnung von Einheiten nach einem bestimmten Merkmal heißt: Im Augenblick der Betrachtung sind die Einheiten der Zufallswahrscheinlichkeit widersprechend verteilt.

Auf den soziologischen Gegenstand nun angewandt bedeutet dann "soziale Struktur": Anordnung von sozialen Einheiten nach bestimmten soziologischen Merkmalen.

Die soziale Einheit ist der Handelnde. Das soziologische Merkmal, nach dem die Handelnden einer sozialen Beziehung angeordnet werden, ist durch den jeweiligen Forschungszweck bestimmt. Je danach, welches soziologische Merkmal verwendet wird, entsteht eine andere Art von "sozialer Struktur".

"Soziale Struktur" ist somit der Oberbegriff zu verschiedenen spezifischen Strukturen. Wird als Merkmal z.B. die Dimension der Sympathie-Antipathie genommen, dann entsteht eine "soziometrische Struktur". Wird als Merkmal die Information (der Informationseinfluß) genommen, dann entsteht eine "Kommunikationsstruktur". In dieser Arbeit wird als Anordnungsmerkmal der "Besitz" von Vor- und Nachteilen angenommen. Für die Struktur, die dann entsteht, wird der Begriff "Besitzstruktur" verwendet.

Genau wie der Begriff des "Besitzes" ist der hier definierte Begriff der "Besitzstruktur" sehr "weit" zu verstehen. So ist die "Rollenstruktur" ein Aspekt der allgemeinen "Besitzstruktur".
Damit ist nun der erste Begriff, der durch das hier gegebene axiomatische Begriffsschema angezielt wurde, er-

reicht. Der Begriff der "Struktur" wurde hier durch den Begriff der "Besitzstruktur" präzisiert. Unschwer kann nun auch der Begriff des "strukturellen Wandels" formuliert werden. Präzisiert ergibt er sich als der "Wandel der "Besitzstruktur".

17. Wandel der Besitzstruktur.

Der Wandel der Besitzstruktur besteht in der Umverteilung im sozialen System vorhandener Vor- und Nachteile bzw. in der Verteilung neu entstandener Vor- und Nachteile.

Der "besitzstrukturelle Wandel"(wie der Einfachheit halber künftig gesagt werden soll) kann in (1) der Umverteilung im sozialen System vorhandener Vor- und Nachteile bestehen oder/und in (2) der Einführung und nichtproportionalen Zuweisung neuer (von "außen kommender") Vor- und Nachteile.

Zusammenfassung.

Das Ziel, das diesem Abschnitt gestellt wurde, ist erreicht: Es wurden die Begriffe Struktur (hier als Besitzstruktur), struktureller Wandel (hier als "besitzstruktureller Wandel") und sozialer Konflikt innerhalb eines axiomatisch aufgebauten soziologischen Begriffssystems definiert.

Gleichzeitig hat sich nun auch eine bestimmte Fragestellung ergeben. Es müssen zwei Fragen gestellt werden:

1. Warum kann die gegenwärtige Besitzstruktur des sozialen Systems bestehen bleiben?

Das ist die Frage nach den Ursachen der Stabilität der Besitzstruktur.

2. Wie kommt es zum besitzstrukturellen Wandel?

Die Antworten auf diese Fragen werden in den nächsten Abschnitten gegeben.

Dabei wird sich dann die Bedeutung des Phänomens des sozialen Konflikts für den besitzstrukturellen Wandel und für die besitzstrukturelle Stabilität erweisen.

6. Abschnitt.

Erste schematische Darstellung des Zusammenhangs von besitzstrukturellem Wandel und sozialem Konflikt.

Die Antwort auf die oben gestellte zweite Frage (Warum ändert sich die Besitzstruktur?) lautet:

1. Die Besitzstruktur des sozialen Systems ändert sich, wenn ein oder mehrere Handelnde eine Änderung ihres Besitzes beanspruchen - und wenn die anderen Handelnden im sozialen System diesen Anspruch anerkennen.

Hier liegt dann ein besitzstruktureller Wandel ohne sozialen Konflikt vor.
Ein Beispiel soll diese Art des besitzstrukturellen Wandels illustrieren: In der Familie besteht eine bestimmte Verteilung der Vor- und Nachteile auf Mann, Frau und Sohn. Der heranwachsende Sohn beansprucht mit zunehmenden Alter immer mehr Vorteile. Er beansprucht bestimmte Vorteile oder er beansprucht bestimmte Nachteile, die er seither erleiden mußte, ablegen zu dürfen. Die Regel ist dann, daß die Eltern diese Vorteile gewähren, daß sie den Anspruch des Sohnes anerkennen.

Sofern dieses Beispiel der Realität entspricht, kann gesagt werden: Die Familie ist ein soziales System, das sich in einem fortlaufenden besitzstrukturellen Wandel befindet, ohne daß dieser Wandel durch einen sozialen Konflikt hervorgerufen würde.

Die Antwort auf die Frage nach den Ursachen des besitzstrukturellen Wandels kann natürlich auch lauten:

2. Die Besitzstruktur des sozialen Systems ändert sich, wenn ein oder mehrere Handelnde eine Änderung ihres Besitzes beanspruchen, wenn die anderen Handelnden des Systems diesen Anspruch ablehnen, und wenn sich die beanspruchenden Handelnden gegenüber den ablehnenden Handelnden (ganz oder teilweise) durchsetzen können.

Hier liegt dann ein Wandel der Besitzstruktur durch sozialen Konflikt vor.

Damit scheint nun auch die Bedeutung des Konfliktes für die Besitzstruktur erkannt zu sein: Der soziale Konflikt, wenn er in einem sozialen System auftritt, verändert die Besitzstruktur dieses Systems.

Diese Formulierung ist jedoch falsch - wie sogleich bei der Beantwortung der Frage nach der Stabilität der Besitzstruktur bewiesen wird.

Die Besitzstruktur eines sozialen Systems kann trotz des sozialen Konflikts erhalten bleiben.

Die Frage nach den Ursachen der Stabilität der Besitzstruktur lautet: Wie kommt es, daß die gegenwärtige Besitzstruktur bestehen bleibt (bleiben kann)?

Die Antwort auf diese Frage muß selbstverständlich zunächst einmal lauten: 1. Die Besitzstruktur bleibt erhalten, weil im sozialen System kein sozialer Konflikt besteht, d.h. weil niemand im sozialen System einen Anspruch auf Änderung seines Besitzes oder auf Änderung des Besitzes anderer hegt und geltend macht, weil, wie das später in Abschnitt 8 ausgedrückt wird, jeder den eigenen Besitz und den des anderen für "angemessen" erachtet, weil die Art der Verteilung der Vor- und Nachteile im sozialen System für legitim erachtet wird.

Diese Antwort stellt gleichzeitig die Parsons'sche Lösung des Integrationsproblems dar. Talcott Parsons schreibt (32, S. 197): "Internal differentiation which is a fundamental property of all systems, recquires integration."

Das "Hobbes'sche Problem" bzw. das "Problem der Integration des sozialen Systems", das es zu lösen gilt, besteht in der Zuteilung (allocation) von Rollen, von "Vorteilen" (im Parsons'schen Sinne) und von "Belohnungen" (rewards) zu Personen. Der Begriff der Rolle braucht hier nicht definiert zu werden. Die Parsons'schen Begriffe "Vorteil" und "Belohnung" wurden bereits definiert.

Ohne die Lösung des "Zuteilungsproblems" (hier wurde seither vom "Verteilungsproblem" gesprochen) kann sich kein soziales System bilden. Parsons schreibt (32, S. 197): "Without a solution of this problem, there can be no social system. It is indeed one of the functions which makes the social system. It arises in every social system..." Where the allocative process is not carried out succesful - where the allocative process either interferes with effective collaboration or is not regarded as sufficiently legitimate - the social system in question will tend to disintegrate and to give way to another social system."

Hier gibt Parsons auch die Antwort auf die Frage, wie die Lösung des Zuteilungsproblems beschaffen sein muß, damit das soziale System existent bleibt: Die Zuteilung muß als genügend legitim erachtet werden.

Es war Dahrendorf, der sich gegen diese Auffassung erhob. Dahrendorf wies nach, daß hinter dieser Parsons'schen Konzeption eine Reihe ganz bestimmter Annahmen über das Wesen der Gesellschaft steht.

Die Antwort auf die obige zweite Frage kann nun auch lauten (und gerade diese Antwortmöglichkeit hat Parsons nicht genügend deutlich erkannt):

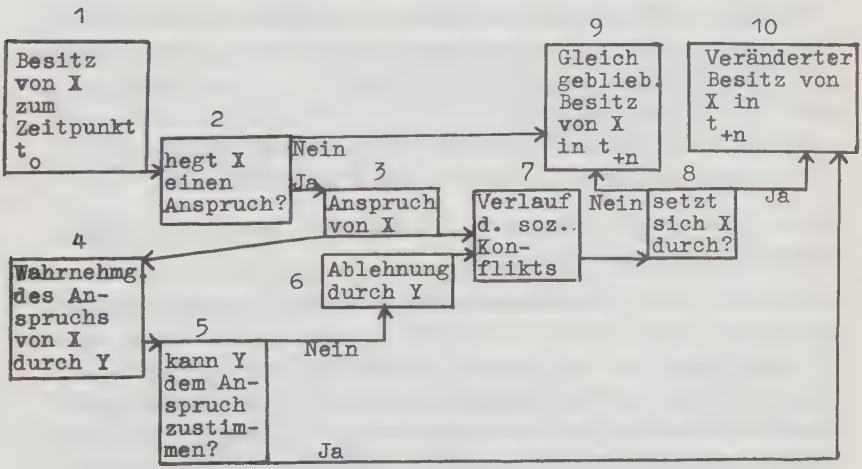
2. Die Besitzstruktur bleibt erhalten - obwohl im sozialen System ein (ständiger) sozialer Konflikt besteht, weil sich die Partei, die den "status quo" im System erhalten will, durchsetzen kann.

Oder in anderer Formulierung: Die Besitzstruktur bleibt erhalten, obwohl ein oder mehrere Handelnde eine Änderung der Besitzverteilung beanspruchen - weil die ablehnenden Handelnden sich durchsetzen können.

Obige Aussage, daß der Konflikt zu strukturellem Wandel führen kann, bedarf nunmehr der Ergänzung: Trotz des sozialen Konflikts kann die bestehende Besitzstruktur erhalten bleiben. Es ist also nicht möglich, in einer simplen Formel die Bedeutung des Konfliktphänomens für die Besitzstruktur und damit den "Ort" einer Konflikttheorie innerhalb einer Theorie der Besitzstruktur anzugeben. Das Problem ist komplizierter.

Mit nachstehendem Schema ist die "differenzierte Formel" gegeben, die den Zusammenhang von sozialem Konflikt und besitzstrukturellem Wandel ausdrückt.

Flußdiagramm I



Der Einfachheit halber wird angenommen, daß das soziale System aus zwei Handelnden besteht, dem Handelnden X und dem Handelnden Y. Der Handelnde X hat zum Ausgangszeitpunkt t_0 einen bestimmten Besitz von Vor- und Nachteilen

Dieser Sachverhalt ist im Kästchen Nr. 1 des obigen Schemas ausgedrückt.

Nun ist (im Kästchen Nr. 2) die Frage zu stellen: Hegt der Handelnde X einen Anspruch auf eine Änderung seines Besitzes? Erweist sich bei empirischer Untersuchung (etwa Befragung), daß diese Frage mit "Nein" beantwortet werden muß, dann wird X (Kästchen 9) auch in einem nachfolgenden Zeitpunkt t_{+n} den gleichen Besitz innehaben. Die Besitzstruktur ist damit die gleiche geblieben (vorausgesetzt, der Handelnde Y hat keine Änderungswünsche bezüglich des Besitzes von X - dieser Fall wird später einbezogen werden).

Muß die im Kästchen 2 gestellte Frage mit "Ja" beantwortet werden, dann (Kästchen 3) hegt der Handelnde X einen Anspruch auf Änderung seines Besitzes. Dieser Anspruch wird nun vom Handelnden Y wahrgenommen (Kästchen 4). Der Begriff der "Wahrnehmung" ist hier sehr "breit" zu verstehen. X kann seinen Anspruch explizit formuliert haben. Y kann aber auch den Anspruch dadurch wahrgenommen haben, daß er ihn aus einem bestimmten Verhalten von X gefolgert hat.

Nun ist zu fragen (Kästchen 5): Kann der Handelnde Y dem Anspruch von X zustimmen?

Erweist sich bei empirischer Untersuchung (etwa Befragung), daß diese Frage mit "Ja" beantwortet werden muß, dann wird X seinen Anspruch realisieren können. Er wird einen neuen Besitz erhalten. Vom Ausgangszeitpunkt t_0 zum nachfolgenden Zeitpunkt hat sich der Besitz von X geändert. Hier ist also, ohne daß sich ein sozialer Konflikt ereignet hatte, ein besitzstruktureller Wandel geschehen.

Muß die Frage im Kästchen 5 mit "Nein" beantwortet werden, dann empfindet der Handelnde Y Ablehnung gegenüber dem Anspruch von X. Das ist im Kästchen Nr. 6 ausgedrückt. Damit ist ein sozialer Konflikt eingetreten. Im obigen Schema ist die Situation des sozialen Konflikts durch die beiden Kästchen 3 und 6 repräsentiert.

Der Konflikt wird nun einen bestimmten Verlauf nehmen (Kästchen 7). Er wird seinen Ausgang darin haben, daß sich entweder X oder Y durchsetzt, oder aber daß sich bei gleichbleibender Besitzstruktur der soziale Konflikt unentschieden im Zeitverlauf erhält.

Im Kästchen 8 ist somit die Frage gestellt: Setzt sich X durch?
Wird diese Frage mit "Nein" zu beantworten sein, dann wird der Handelnde X in einem nachfolgenden Zeitpunkt t_{+n} einen Besitz innehaben, der sich von seinem seitherigen Besitz nicht unterscheidet. Obwohl ein sozialer Konflikt ablief, trat kein besitzstruktureller Wandel ein.

Ist die im Kästchen 8 gestellte Frage mit "Ja" zu beantworten, dann wird X im Zeitpunkt t_{+n} einen veränderten Besitz innehalten. Der soziale Konflikt bewirkte eine Änderung der Besitzstruktur.

Ob ein besitzstruktureller Wandel eintritt oder nicht, ist also entscheidend davon abhängig, wie die Fragen in den Kästchen 2, 5 und 8 beantwortet werden.

Das hier gegebene Schema wird in den folgenden Abschnitten erweitert und verfeinert werden. Das Schema ist nicht vollständig. Es wird nur untersucht, wie es zu einer Änderung des Besitzes von X kommt. Selbstverständlich könnte das Schema erweitert werden und dargestellt werden, wie es zu einer Änderung des Besitzes von Y kommt. Der Übersichtlichkeit wegen ist diese Erweiterung unterblieben.

Es kann zusammengefaßt werden:

1. Auf die erste Frage (Warum kann die gegenwärtige Besitzstruktur erhalten bleiben?) kann geantwortet werden: Der "status quo" der Besitzstruktur bleibt erhalten,

   a. weil Kästchen 2 mit "Nein" beantwortet wird, d.h. weil der Handelnde X keinen Anspruch auf Änderung seines Besitzes hegt. Im Schema wurde ein direkter Pfeil zu Kästchen 9 (gleichbleibender Besitz) eingezeichnet.
   Da das Schema, wie bereits gesagt, vereinfacht ist, und nur die eventuelle Besitzänderung von X aufzeigt, müßte nun verallgemeinert werden: Der "status quo" der Besitzstruktur bleibt erhalten, wenn für jeden Systembeteiligten die Frage "Hegt der Handelnde einen Anspruch?" (auf Grund empirischer Ermittlung) mit "Nein" beantwortet werden muß.

   b. Der "status quo" bleibt erhalten, weil die Frage im Kästchen 2 mit "Ja", im Kästchen 5 mit "Nein" und im Kästchen 8 mit "Nein" beantwortet werden mußte. D.h., X hegt einen Anspruch, Y lehnt diesen Anspruch ab. Damit ist gemäß der Konfliktdefinition ein Konflikt gegeben. Im Verlauf des Konfliktes vermag sich X nicht durchzusetzen, sein Besitz bleibt konstant. Der "status quo" blieb erhalten, obwohl ein sozialer Konflikt sich ereignete.

2. Auf die zweite Frage (Warum ändert sich die Besitzstruktur?) kann geantwortet werden:

   a. Die Besitzstruktur ändert sich, weil Kästchen 2 mit "Ja" und Kästchen 5 ebenfalls mit "Ja" beantwortet wurden.
   Y hat den Anspruch von X anerkannt.

   b. Die Besitzstruktur ändert sich, weil Kästchen 2 mit "Ja" und Kästchen 5 mit "Nein" und Kästchen 8 mit "Ja" beantwortet wurden. Es ereignete sich ein sozialer Konflikt, in dessen Verlauf sich X durchsetzen konnte.

Damit ist nun die Frage nach dem Zusammenhang von Konflikt und Wandel in differenzierter Weise beantwortet. In den folgenden Abschnitten wird diese Antwort noch weiter differenziert und präzisiert werden.

7. Abschnitt.

Erläuterung der Definition des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts.

Im 5. Abschnitt, Punkt 15, wurde der Begriff des sozialen Konflikts definiert. Es wurde dargestellt, daß drei reine Typen des Konflikts unterschieden werden können. Hier soll nun der "Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt" untersucht werden.
Es wird definiert: In einer festen sozialen Beziehung besteht ein Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt, wenn der Anspruch eines Handelnden auf die Ablehnung eines anderen trifft.
Oder ausführlicher geschrieben: In einer festen sozialen Beziehung besteht ein sozialer Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt, wenn ein oder mehrere Handelnde einen Anspruch hegen, daß ein oder mehrere Vorteile, die sie seither noch nicht besaßen, an sie "gebunden" werden müssen, bzw. wenn sie den Anspruch hegen, daß die "Bindung" von einem oder mehreren Nachteilen, die sie seither erleiden mußten, gelöst werden müßte, und wenn dieser Anspruch von einem oder mehreren Handelnden ("innerlich") abgelehnt wird.

Diese Definition soll nun im folgenden diskutiert werden.

a. Kontrahenten.

Damit ein sozialer Konflikt besteht, müssen sich gemäß dieser Definition mindestens zwei Handelnde als Kontrahenten, als Beanspruchender und als Ablehnender, gegenüberstehen. Der Intra- bzw. Inter-Rollenkonflikt ist demnach kein sozialer Konflikt.

b. Der individuelle und der kollektive Handelnde.

"Handelnder" - so wurde in Definition 4, Abschnitt 5 (Seite 30) gesagt, kann eine Person oder ein Kollektiv

sein. Die Definition des sozialen Konflikts, die hier gegeben wurde, beschränkt sich also nicht nur auf den Konflikt zwischen zwei Personen. Sie schließt auch den Konflikt zwischen zwei Kollektiven, etwa zwei Organisationen, ein.

Anstelle des Begriffes "Handelnder" könnte der Begriff der "Entscheidungseinheit" eingesetzt werden. Die einzelne Person oder das Kollektiv ist eine "Entscheidungseinheit", die darüber "entscheidet", welche Vorteile beansprucht werden sollen (bzw. welche Ansprüche des anderen abgelehnt werden sollen), welches Verhalten im sozialen Konflikt am erfolgreichsten sein wird, ob gekämpft oder verhandelt werden soll usw.

Nun sind sicherlich die Prinzipien, nach denen "in" einer Person und "in" einem Kollektiv Entscheidungen gefällt werden, verschieden.
Die Konzeption, die hier für den besitzstrukturellen Wandel und für den sozialen Konflikt entwickelt wird, beansprucht auch für das Geschehen in solchen sozialen Beziehungen zutreffend zu sein, deren Akteure Kollektive sind.
Sind die Handelnden Kollektive, dann müssen die "input"-Daten der Theorie des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts (die hier nur skizziert wird) entweder

1) als Kollektiv-Daten empirisch erhoben werden (durch besondere Befragungstechniken)
2) oder die "input"-Daten müssen bei den individuellen Mitgliedern der Kollektive (die als Handelnde auftreten) erhoben werden und dann mittels einer Theorie zu Kollektiv-Daten vereinigt werden.

Zu 1) Die Erhebung von Kollektiv-Daten ist im Grunde genommen nicht problematisch. Dem Kollektiv wird (vom Sozialforscher) der Auftrag erteilt, sich über einen bestimmten Meinungsgegenstand zu einigen (etwa sich darüber einig zu werden, mit welchen Handlungen den ungerechtfertigten

Ansprüchen des anderen Kollektivs begegnet werden soll). Es ist aber nun sehr fraglich, ob Kollektiv-Daten erhoben werden können, wenn die Kollektive, die befragt werden sollen, im Konflikt miteinander stehen. Die Führungsgremien von miteinander im Konflikt stehenden Kollektiven lassen sich ungern "ausspionieren".
Das ist jedoch ein Hemmschuh (gegenüber der Anwendung der Theorie zu Erklärungs- und Prognosezwecken), der auch beim sozialen Konflikt zwischen Individuen gegeben sein wird. Vielleicht ist dies sogar ein allgemeines Hindernis, das einer erfahrungswissenschaftlichen Soziologie im Wege steht, ein Hindernis, das der Soziologe nur durch ausgeklügelte Untersuchungstechniken aus dem Wege schaffen kann.

Zu 2) Eine solche Theorie (sie könnte "Theorie der kollektiven Willensbildung" genannt werden) kann in dieser Arbeit nicht entwickelt werden. Die Probleme, die sich einer solchen Theorie entgegenstellen, sind so zahlreich, daß der Verfasser sie unmöglich im Rahmen dieser Arbeit, die sich mit dem besitzstrukturellen Wandel und mit dem sozialen Konflikt zu beschäftigen hat, lösen kann.

c. Koalitionen.

Die Definition des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts schließt nicht aus, daß mehrere Handelnde als Beanspruchende und mehrere Handelnde als Ablehnende auftreten. In diesem Falle werden sich wahrscheinlich Koalitionen bilden, etwa eine Koalition der Beanspruchenden und eine Koalition der Ablehnenden, die dann als "Handelnde", als "Entscheidungseinheiten" im sozialen Konflikt auftreten. Es ist aber durchaus möglich, daß es z.B. den Ablehnenden gelingt, aus der Front der Beanspruchenden einige Handelnde herauszusprengen, etwa dadurch, daß sie ihnen "side payments" (wie die Spieltheoretiker sagen) anbieten. Es kann nicht Aufgabe der hier vorgelegten Arbeit sein, bestehende Koalitionstheorien, die solche Vorgänge erklären können,

zu referieren. Es muß jedoch festgehalten werden: Eine allgemeine Theorie des besitzstrukturellen Wandels und des darin eingebetteten sozialen Konflikts muß eine Koalitionstheorie in sich einschließen.

d. Antipathie.

Aus der Definition des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts, die hier gegeben wurde, folgt, daß kein Konflikt vorliegt, wenn sich zwei Handelnde lediglich Antipathie entgegenbringen. Allerdings ist zu berücksichtigen, daß die Antipathie (in gesteigerter Form: der Haß) üblicherweise eine Begleiterscheinung des sozialen Konfliktes ist.

e. Aggressivität.

Aus der Definition des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts folgt nicht, daß ein Konflikt nur dann vorliegt, wenn die Kontrahenten aggressive Akte aufeinander richten. Es wurde gesagt, daß der Beanspruchende einen Anspruch hegt und daß der Ablehnende seine Ablehnung (zuerst) "innerlich" empfindet. Es ist durchaus eine Situation denkbar, in der der Beanspruchende so hoffnungslos unterlegen ist, daß schon die bloße Äußerung seines Anspruchs eine Gefahr für ihn bedeuten kann. Entsprechendes kann für den Ablehnenden festgestellt werden: Auch er kann so hoffnungslos unterlegen sein, daß er keinerlei Chancen sieht, seine Ablehnung durchzusetzen. Trotzdem besteht in diesem Falle gemäß der Definition ein sozialer Konflikt. Das sind jedoch sicherlich Ausnahmefälle.

Die Regel wird sein, daß der Beanspruchende seinen Anspruch äußert und daß der Ablehnende darauf seine Ablehnung kundtut. Es braucht in diesem Falle nicht zu einer Auseinandersetzung zwischen den beiden Kontrahenten zu kommen. Es ist nicht notwendig, daß "böse Worte hin und herfliegen" oder daß es zum Kampf kommt. Es ist durchaus möglich, daß der Konflikt in aller Sachlichkeit, sogar in einer freundlichen Atmosphäre, bereinigt und aus der Welt geschafft wird.

f. Gegensätzlichkeit.

Dahrendorf spricht in seiner allgemeinen Definition des sozialen Konflikts formal von der Gegensätzlichkeit der Handelnden. Die Gegensätzlichkeit ist die wesentliche Substanz des Konfliktes. Dahrendorf definiert diesen Begriff nicht. Er will ihn sehr formal verstanden wissen. Auch bei der Unterteilung des sozialen Konflikts in fünfzehn verschiedene Arten wird die Gegensätzlichkeit, die den Konflikt ausmacht, nicht spezifiziert. Sie wird nicht als Klassifizierungsmerkmal verwendet. Erst wenn es gilt, reale Konflikte zu untersuchen, muß die jeweilige Gegensätzlichkeit, die vorliegt, berücksichtigt werden. So besteht, nach Dahrendorf, die Gegensätzlichkeit im Falle des Klassenkonfliktes in der unterschiedlichen Verteilung von Herrschaftsbefugnissen auf die Beteiligten des sozialen Systems.

In der hier gegebenen Definition des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts wird der Begriff der Gegensätzlichkeit inhaltlich bestimmt. Die Gegensätzlichkeit besteht darin, daß der eine Handelnde eine Änderung seines Besitzes beansprucht und der andere Handelnde diesen Änderungswunsch ablehnt.

g. Interesse.

Der Begriff des Interesses steht im Zentrum fast aller Konflikttheorien. In der hier vorliegenden Arbeit wird dieser Begriff spezifiziert. Das Interesse kann 3 Ausprägungen haben: (1) Den Anspruch auf Besitztümer (2) die "Zumutung" von Besitztümern gegenüber anderen Handelnden und (3) die Ablehnung des Anspruchs des anderen bzw. der Zumutung des anderen.
Diese Aufgliederung des Interessebegriffs ermöglicht eine sehr prägnante analytische Durchdringung des Gegenstandes, der begrifflich erfaßt werden sollte. Der definitorischen Vollständigkeit halber soll der Begriff des Interesses als

Oberbegriff zu den 3 bereits definierten spezifischen Begriffen formuliert werden (auch wenn er als Globalbegriff für diese Arbeit ohne Belang ist).

Definition: Interesse ist der Wille des Handelnden, das Ausmaß des Wandels der Besitzstruktur zu bestimmen.

h. Anspruch.

Der Begriff "Anspruch" wurde in Abschnitt 5, Punkt 12 definiert als ein "in-Besitz-nehmen-wollen".
Nun gilt es zu fragen (1) wodurch wird ein Anspruch psychisch ausgelöst und (2) auf welche "Menge" von Vor- und Nachteilen, d.h. auf welche Besitzgröße richtet sich der Anspruch.

Wenn der Handelnde einen Anspruch hegt, dann vergleicht er seinen gegenwärtigen Besitz mit dem Besitz, den er für sich als "angemessen" erachtet. Dieser Begriff der "Angemessenheit" wird in Abschnitt 8 eingehend erörtert werden.

Ist nun der "angemessene Besitz" größer als der gegenwärtige, dann wird im Handelnden ein Anspruch ausgelöst.

Selbstverständlich ist nun zu fragen: In welcher Dimension nimmt der Handelnde diesen Vergleich vor, in welcher Dimension ist der angemessene Besitz größer?

Dies ist die Dimension des Befriedigungsgrades. Dieser Sachverhalt muß hier vorweggenommen werden. Er wird in Teil 4 der Arbeit in aller Ausführlichkeit behandelt.

So kann in Beantwortung obiger 1. Frage die Hypothese formuliert werden:

Hypothese: Wenn der Befriedigungsgrad des "gegenwärtigen Besitzes" kleiner ist als der Befriedigungsgrad des Besitzes, der dem Handelnden als angemessen erscheint, dann hegt der Handelnde einen Anspruch.

Daraus folgt nun die Antwort auf die obige 2. Frage:

Hypothese: Der Anspruch des Handelnden richtet sich auf den ihm angemessen erscheinenden Besitz.

Der Begriff des Anspruchs wurde definiert als ein "In-Besitz-nehmen-wollen". Ein Anspruch wird im Handelnden ausgelöst, wenn sein gegenwärtiger faktischer Besitz kleiner ist als der ihm angemessene Besitz. Der Anspruch des Handelnden richtet sich dann auf den angemessenen Besitz. Diesen "angemessenen Besitz" gilt es nun zu determinieren. Das soll in Abschnitt 8 unter Verwendung einer Hypothese von G.C. Homans getan werden. Der Sachverhalt der "Zumutung" (der dem Begriff des Anspruchs korrespondiert) wird in Abschnitt 10 bei der Darstellung des Zumutungs-Ablehnungs-Konflikts eingehend untersucht.

i. Ablehnung.

Der Begriff der Ablehnung wurde in Abschnitt 5 Punkt 14 definiert als "die Zurückweisung des Anspruchs des anderen" (bzw. der Zumutung des anderen - diese Ablehnung der Zumutung soll jedoch erst später in Abschnitt 10 behandelt werden).
Es muß die Frage gestellt werden: Wodurch entsteht die Ablehnung?
Der ablehnende Handelnde vergleicht den Besitz, den der andere beansprucht, mit dem Besitz, den er für den anderen als angemessen erachtet. Diesen Vergleich nimmt er in der Dimension der Befriedigung vor. Es kann die Hypothese formuliert werden:

Hypothese: Wenn der Befriedigungsgrad des Besitzes, den der andere Handelnde (Y) beansprucht, nach Meinung des Handelnden X größer ist als der Befriedigungsgrad des Besitzes, den der Handelnde X für den anderen (Y) als angemessen erachtet, dann empfindet der Handelnde X innerlich Ablehnung.

Nun muß die (eigentlich interessante) Frage gestellt werden: Was sind die Bestimmungsgründe des "Besitzes, den der ablehnende Handelnde für den beanspruchenden Handelnden als angemessen erachtet".
Diese Frage wird im folgenden Abschnitt 8 beantwortet werden.

Die beiden Fragen nach den Bestimmungsgründen des Besitzes, den der Handelnde für sich selbst als angemessen erachtet, und nach den Bestimmungsgründen des Besitzes, den er für den anderen als angemessen erachtet, stellen im Grunde genommen die Frage nach der Ursache des sozialen Konflikts und eines eventuellen besitzstrukturellen Wandels dar. Die Substanz des sozialen Konfliktes ist die Gegensätzlichkeit der Kontrahenten. Diese wurde hier als das Aufeinanderprallen von Anspruch und Ablehnung (bzw. Zumutung und Ablehnung) gedeutet. Wesentlicher Bestimmungsfaktor des Anspruchs ist, wie dargestellt, der Besitz, den der Handelnde für sich selbst als angemessen erachtet. An diesem mißt er seinen gegenwärtigen Besitz. Wesentlicher Bestimmungsgrund der Ablehnung ist der Besitz, den der Handelnde für den anderen als angemessen erachtet, an dem er den Anspruch des anderen mißt. Diese Ursachen von Anspruch und Ablehnung sind dann gleichzeitig die Ursachen des sozialen Konflikts und eines eventuellen besitzstrukturellen Wandels.

k. Struktureller und kurzfristiger Anspruch.

Eine wichtige Unterscheidung muß nun getroffen werden, die durch ein Beispiel verdeutlicht werden soll:

1. Die Ehefrau will heute Abend das Kino besuchen
2. Die Ehefrau beansprucht, daß ihr der Ehemann von heute an beim "Geschirrspülen" hilft.

Der grundsätzliche Unterschied zwischen diesen beiden An-

sprüchen ist folgender: Was die Ehefrau im zweiten Fall beansprucht, ist eine andauernde Änderung. Sie beansprucht, daß ihr ein Nachteil (das Abtrocknen des Geschirrs) abgenommen wird. Sie fordert damit eine dauernde Änderung ihres Besitzes und der Verteilung der Vor- und Nachteile in der Familie. Sie fordert damit eine Änderung (wenn auch nur eine geringe) der Besitzstruktur in der Familie.

Ihr Anspruch, so soll gesagt werden, ist struktureller Natur. Ihr Anspruch richtet sich auf im sozialen System bestehende Vor- und Nachteile. Er ist ein "struktureller Anspruch". Ansprüche dieser Art sind Gegenstand der Theorie des strukturellen Wandels und des Konfliktes.

Im ersten Beispiel liegt kein struktureller Anspruch vor. Die Ehefrau möchte nun mal heute Abend das Kino besuchen. Die Verteilung der Vor- und Nachteile auf die Familienmitglieder wird dadurch nicht berührt. Dieser Anspruch ist ein "kurzfristiger". Er ist ein "kurzfristiger Anspruch". Er ist nicht Gegenstand einer Theorie des besitzstrukturellen Wandels und des Konfliktes.

Entsprechendes gilt für die Ablehnung:

Die Ablehnung eines kurzfristigen Anspruchs interessiert den Konflikttheoretiker nicht. Die Ablehnung eines strukturellen Anspruchs ist Gegenstand der Theorie des besitzstrukturellen Wandels. Der Einfachheit halber wird im Folgenden nur von "Anspruch" und "Ablehnung" gesprochen. Es ist dann immer der strukturelle Anspruch und die strukturelle Ablehnung gemeint.

1. Die Beeinträchtigung des Ablehnenden.

In den Erläuterungen zum Begriff des "Wandels der Besitzstruktur" (Abschnitt 5, Definition Nr. 17) wurde die Unterscheidung (1) des besitzstrukturellen Wandels durch Umverteilung bestimmter Vorteile und (2) des besitzstruk-

turellen Wandels durch Einführung neuer zusätzlicher Vorteile vorgenommen.

Bei der Umverteilung muß, wenn es dem Beanspruchenden gelingt, seinen Anspruch zu realisieren, einem oder mehreren anderen Handelnden etwas weggenommen werden. Die zu verteilende Summe der Vorteile ist ja konstant. Irgendein Handelnder wird "beeinträchtigt". Es kann definiert werden:

Definition: Ein Handelnder wird beeinträchtigt, wenn er durch die Anspruchsrealisierung eines anderen Handelnden in seinem Besitz eine Einbuße erleidet.

Bei Wandel durch Neueinführung von Vorteilen kann der Anspruch des Beanspruchenden befriedigt werden, ohne daß ein anderer Systembeteiligter eine Einbuße an seinem Besitz erleidet. Kein Handelnder wird in diesem Falle beeinträchtigt.

Nun könnte argumentiert werden: Der Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt liegt nur im Falle der Verteilung neueinzuführender Vorteile vor. Bei der Umverteilung liegt der Fall anders. Der Ablehnende lehnt hier den Anspruch des Beanspruchenden nicht ab, weil er ihn für unangemessen hält, sondern weil er durch den Anspruch des anderen in seinem eigenen Besitz beeinträchtigt wird. Seine Ablehnung ist nicht durch Gesichtspunkte von dem, was "recht und billig" ist, diktiert, sondern durch massive materielle Interessen.

Ein Konflikt, der in der Umverteilung von im System vorhandenen Vor- und Nachteilen besteht, kann kein Konflikt von dem hier dargestellten Typus des Anspruchs-Ablehnungs-Konfliktes sein.

Die Antwort auf diese Argumentation muß lauten: Der Handelnde kann den Anspruch des anderen für legitim erachten. Er kann weiterhin empfinden, daß sein eigener gegenwärtiger Besitz zu hoch ist, und er kann dann die Beeinträchti-

gung, die ihm bei der Anspruchsrealisierung des anderen widerfährt, für legitim erachten.

Trotz Beeinträchtigung wird der Handelnde in diesem Falle keine Ablehnung empfinden. Die Beeinträchtigung allein ist keine notwendige und hinreichende Bedingung für das Entstehen einer Ablehnung. Andererseitseits kann der Ablehnende - ohne daß er durch den Anspruch des anderen in seinem Besitz beeinträchtigt wird, zu einem ablehnenden Urteil kommen, allein deswegen, weil er den Anspruch des anderen für nicht angemessen einschätzt.

Der Faktor der Beeinträchtigung, so kann nun gefolgert werden, ist nicht bestimmend für das Entstehen eines sozialen Konflikts. Es ist das Aufeinanderstoßen von Anspruch und Ablehnung, das den Konflikt erzeugt.
Die Beeinträchtigung ist ein Faktor, der, wenn der Konflikt entstanden ist, das Verhalten des Ablehnenden im Verlauf des sozialen Konfliktes bestimmt - etwa dadurch, daß der Ablehnende eher zur Gewaltanwendung neigt.

m. Konflikte um und zwischen Ideensystemen.

Der Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt ist - so wurde ausgeführt - ein Konflikt um "Vorteile/Nachteile". Ein Handelnder beansprucht einen "Vorteil" (bzw. beansprucht, einen an ihn gebundenen "Nachteil" ablegen zu dürfen). Der andere Handelnde lehnt diesen Anspruch ab.
Nun ist zu fragen: Kann der Konflikt um und zwischen (politischen, ökonomischen, religiösen) Ideensystemen in diese Konzeption eingeordnet werden?
Der Konflikt um und zwischen Ideensystemen ist in manchen Fällen ein getarnter Konflikt um materielle Vorteile. So mag der Konflikt zwischen der Idee des "freien Unternehmertums" getragen durch die Unternehmer, und der Idee der Mitbestimmung, getragen durch die Gewerkschaft, ein "vorgeschobener" Konflikt sein, dem materielle Interessen zu-

grundeliegen. Zumindest die Idee des "freien Unternehmertums" und der ihr anhaftenden gesamtgesellschaftlichen Ordnungsvorstellungen (wie sie etwa in der Schrift "Gedanken zur sozialen Ordnung", herausgegeben vom Bundesverband der deutschen Arbeitgeberverbände, Köln 1953, zum Ausdruck kommt) ist der Versuch, ein materielles Interesse zu verschleiern. Das materielle Interesse besteht in der Erhaltung der ökonomisch-politischen Machtposition gegenüber dem Anspruch der Gewerkschaft auf Mitbestimmung. Eine ideologiekritische Analyse dieser genannten Schrift, die diese Behauptung untermauern könnte, ist hier nicht möglich.

In vielen Fällen sind jedoch Konflikte um oder zwischen Ideensystemen nicht solch eindeutig verschleierte materielle Konflikte. Richtungskämpfe innerhalb einer Partei, Konflikte innerhalb einer Kirche um die "richtige" Auslegung der Schrift usw. haben überwiegend die Idee als Objekt des Streites. Materielle Interessen mögen durchaus mit einbezogen sein. Sie sind jedoch nicht primäres Streitobjekt und determinieren auch nicht den Konfliktverlauf. Eines jedoch haftet in vielen Fällen Konflikten dieser Art an: Sie sind Konflikte um Anhängerschaft. Bei Richtungskämpfen in einer Partei, in einer religiösen Gruppe läuft, parallel zum Streit um die bloße Idee, der Versuch, Anhängerschaft für die eigene Richtung zu gewinnen und die Anhängerschaft der anderen Richtung zu verringern.
In dieser Dimension, aber nur in dieser, kann der hier konzipierte Konfliktbegriff auf Konflikte um und zwischen Ideensystemen angewendet werden. Das ist möglich, da "Anhängerschaft" als ein "Gut" bzw. ein "Vorteil" gedeutet werden kann.
Konflikte um und zwischen Ideensystemen, die diese Dimension - (1) des Kampfes um Interessen, (2) des Kampfes um Anhängerschaft - nicht besitzen - und solche gibt es zweifellos - können von der hier entwickelten Konfliktkonzeption nicht erfaßt werden. Sie sind Konflikte eigener Art,

die - das darf angenommen werden - nach anderen Gesetzmäßigkeiten verlaufen als Konflikte um Vorteile.

8. Abschnitt

Der "angemessene Besitz".

Ein Anspruch besteht, so wurde in Abschnitt 7 ausgeführt, wenn der Befriedigungsgrad des gegenwärtigen Besitzes und der Befriedigungsgrad des angemessenen Besitzes auseinanderfallen. (Der Sachverhalt des Befriedigungsgrades muß hier vorweggenommen werden. Er wird im 4. Teil der Arbeit eingehend dargestellt).

Die Aufgabe besteht nun darin, die Bestimmungsgründe des "angemessenen Besitzes" zu finden.

Diese Aufgabe soll hier in Anschluß an Homans' "law of distributive justice" gelöst werden.

Nach Homans (18, Kap. 12) besitzt jeder Systembeteiligte eine Vorstellung von der "gerechten Verteilung" der Vor- und Nachteile, die in der sozialen Beziehung bestehen. Der Einzelne beansprucht einen angemessen erscheinenden Teil. Dieser angemessene Teil ist bestimmt durch die sozialen "Investitionen", die der Handelnde in das soziale System mit einbringt.

Dieser Begriff der sozialen "Investitionen" kann hier nur durch einige Beispiele expliziert werden. Homans gibt keine exakte Definition.

"Investitionen", die der Handelnde in ein soziales System einbringt, sind beispielsweise: 1. seine Ausbildung (so gilt etwa in der Verwaltung des Industriebetriebs eine akademische Ausbildung in den Wirtschaftswissenschaften im Vergleich zu der Ausbildung in der kaufmännischen Berufsschule als die höhere Investition. 2. Die Wohngegend (in einer "guten" Gegend zu wohnen,ist in einem vornehmen Klub eine "Investition", die höher bewertet wird, als in einer "schlechten" Gegend zu wohnen). 3. Das Geschlecht (in der Arbeitswelt unserer Gesellschaft wird eine Frau niedriger eingeschätzt als ein Mann, der die gleiche

Tätigkeit vollzieht. "Mann" zu sein ist eine Investition, die, in den Industriebetrieb eingebracht, mehr wert ist als die Investition "Frau" zu sein).

Was in einer Gruppe als "Investition" gewertet wird, was als Beitrag des einzelnen Mitglieds zum "Kapitalstock" des sozialen Systems betrachtet wird, ist durch eine generelle Aussage nicht beschreibbar. In jeder Gruppe gelten wieder andere soziale Kriterien als Investitionen.

Das Homans'sche Gesetz der Verteilungsgerechtigkeit kann nun in die Terminologie dieser Arbeit übersetzt werden und kann in eine mathematische Gleichung gebracht werden:

$$(1)\quad \frac{{}^{Ba}_{x}}{{}^{V}_{x}\ iSv\ x} = \frac{{}^{Ba}_{y}}{{}^{V}_{y}\ iSv\ x} = \frac{{}^{Ba}_{z}}{{}^{V}_{z}\ iSv\ x} = k$$

Es wird angenommen, daß das soziale System aus drei Handelnden, X, Y und Z besteht.

Zeichenerklärung:

${}^{Ba}_{x}$ = Befriedigungsgrad des Besitzes, den X für sich selbst als angemessen erachtet (a = angemessen)

${}^{Ba}_{y}$ = Befriedigungsgrad des Besitzes, den X für Y als angemessen erachtet.

${}^{Ba}_{z}$ = Befriedigungsgrad des Besitzes, den X für Z als angemessen erachtet.

${}^{V}_{x}$ iSv X = die "Investitionen", von X, - so wie sie X selbst sieht und beurteilt (iSv X = in der Sicht von X).

${}^{V}_{y}$ iSv X = die "Investitionen" von Y - so wie sie X sieht und beurteilt.

${}^{V}_{z}$ iSv X = die "Investitionen" von Z - so wie sie X sieht und beurteilt.

Homans hat seine Hypothese nicht formalisiert. In die Wortsprache übersetzt lautet obige Gleichung:

> Der Handelnde X empfindet, daß im sozialen System "Verteilungsgerechtigkeit" besteht, wenn der Be-

friedigungsgrad des Besitzes B jedes Systembeteiligten im gleichen Verhältnis k zu seinen Investitionen V steht.[1)]

Im Wege der mathematischen Umformung kann aus dieser Gleichung der Befriedigungsgrad des Besitzes, den der Handelnde X für sich als angemessen und der Befriedigungsgrad des Besitzes, den der Handelnde X für die Handelnden Y und Z als angemessen erachtet, abgeleitet werden.

a) Der Befriedigungsgrad des Besitzes, den X für sich selbst als angemessen erachtet.

$$(2)\quad \frac{{}_{x}Ba}{{}_{x}V\ iSv\ X} = k^{1)} \quad \text{daraus folgt} \quad (3)\quad {}_{x}Ba = k \cdot {}_{x}V\ iSv\ X$$

Nun gilt es, k zu bestimmen. Für alle Systembeteiligten gelten folgende Gleichungen:

$$\begin{aligned} {}_{x}Ba &= k \cdot {}_{x}V\ iSv\ X \\ {}_{y}Ba &= k \cdot {}_{y}V\ iSv\ X \\ {}_{z}Ba &= k \cdot {}_{z}V\ iSv\ X \end{aligned}$$

$$(4)\quad \Sigma B\ iSv\ X = k \cdot \Sigma V\ iSv\ X$$

$\Sigma B\ iSv\ X$ = das ist die von X eingeschätzte Gesamtbefriedigung aller im System vorhandener Vor- und Nachteile, die auf die Beteiligten verteilt werden können.

$\Sigma V\ iSv\ X$ = Das ist der von X eingeschätzte Wert aller in das System eingebrachten Investitionen.

Aus Gleichung 4 folgt durch Umformung:

---

1) Es darf angenommen werden, daß k größer als Null sein muß, damit diese Hypothese gilt. Bei Werten von k gleich oder kleiner Null besitzt der Handelnde kein Motivation mehr zur Mitgliedschaft im sozialen System.

$$(5)\quad k = \frac{\sum B \text{ iSv } X}{\sum V \text{ iSv } X}$$

Wird Gleichung 5 eingesetzt in Gleichung 3, dann ergibt sich:

$$(6)\quad {}_{X}Ba = \frac{\sum B \text{ iSv } X}{\sum V \text{ iSv } X} \cdot {}_{X}V \text{ iSv } X$$

Das ist der Befriedigungsgrad des Besitzes, den X für sich als angemessen erachtet. ${}_{x}Ba$ ist also bestimmt durch (1) die Gesamtbefriedigung aller Vor- und Nachteile, die im System vorhanden sind - so wie X sie wahrnimmt und bewertet, (2) durch sämtliche "Investitionen", die von allen Handelnden in das System eingebracht werden - so wie X sie wahrnimmt und bewertet und (3) durch die "Investitionen", die X seiner eigenen Einschätzung nach in das System einbringt.

b) Der Befriedigungsgrad des Besitzes, den der Handelnde X für den Handelnden Y für angemessen erachtet.

Entsprechend ist die Ableitung für ${}_{y}Ba$. Die Bestimmungsgleichung lautet:

$${}_{y}Ba \text{ iSv } X = \frac{\sum B \text{ iSv } X}{\sum V \text{ iSv } X} \cdot {}_{y}V \text{ iSv } X$$

${}_{y}Ba$ ist also ähnlich bestimmt wie ${}_{x}Ba$. Es ist nur wichtig, zu erkennen, daß es der Handelnde X ist, der die "Investitionen" (${}_{y}V$ iSv X), die der Handelnde Y in das System einbringt, wahrnimmt und bewertet.

c) Entsprechend kann der Besitz, den X für Z als angemessen erachtet, in seinem Befriedigungswert bestimmt werden.

Die Homans'sche Hypothese, also auch die aus ihr abgeleiteten Sätze, gilt nur für Systeme elementaren Handelns, wie informelle Arbeitsgruppen, Spielgruppen von Kindern und sonstige Kleingruppen, die kein festes und starres Schema von Institutionen entwickelt haben.

So besitzt die Homans'sche Hypothese für den hier zu disku-

tierenden Gegenstand, den besitzstrukturellen Wandel und den sozialen Konflikt in "festen" sozialen Beziehungen (also in Systemen überwiegend institutionellen Handelns), nur einen beschränkten Wert.

Sie kann nur die Grundlage für eine Theorie des angemessenen Besitzes abgeben.

Es gilt noch solche Faktoren einzubauen, wie:

1. die "kapitalistische" Orientierung (= das Profit-Motiv). Der Handelnde, der absolut "kapitalistisch" orientiert ist, fordert für sich nicht den "angemessenen" Besitz, sondern den maximalen. Die absolut kapitalistische Orientierung dürfte einen Grenzfall darstellen. Aber die Theorie des "angemessenen Besitzes" (und damit die Theorie der Ursachen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts) muß auch diesen Grenzfall einschließen.

Anmerkung: Es ist ersichtlich, daß bei absolut kapitalistischer Orientierung ein ständiger Anspruch besteht, also auch ständig die Ausgangslage für einen besitzstrukturellen Wandel und einen sozialen Konflikt gegeben ist. Ob es im kapitalistischen System zu einem tatsächlichen besitzstrukturellen Wandel oder zu einem tatsächlichen sozialen Konflikt kommt, ist noch von anderen Faktoren (wie Machtverhältnissen usw.) abhängig. Dieses Theorem, das sich aus der Konzeption des Verfassers ergibt und eine eventuelle Übereinstimmung oder Ähnlichkeit mit der Marxschen Konflikttheorie kann hier nicht diskutiert werden.

2. die institutionalisierte Verteilungsvorstellung (etwa: "Jedem gleich viel"). Vielleicht könnte dieser Faktor als "Verzerrungsfaktor" in das Homans'sche Gesetz der Verteilungsgerechtigkeit eingeführt werden.

Sicherlich sind noch weitere Faktoren wirksam. Eine vollständige Theorie des "angemessenen Besitzes" und damit letztlich die Theorie der Ursachen des besitzstrukturellen Wan-

dels und des sozialen Konflikts kann hier nicht entwickelt werden. Das ist zweifellos eine sehr komplizierte Aufgabe. Es konnte die Homans'sche Theorie dargestellt werden, aus der - das darf angenommen werden - eine allgemeine Theorie des angemessenen Besitzes entwickelt werden könnte, wenn weitere Variable in die Theorie eingeführt würden. Auf zwei, sicherlich sehr wichtige Variable wurde hingewiesen. Der Schritt von der Homans'schen Theorie zur allgemeinen Theorie konnte nur angedeutet werden.
Der Begriff des "angemessenen Besitzes" ist somit nicht voll determiniert worden. Er ist jedoch durch Darstellung der Homans'schen Theorie zumindest expliziert worden. Dadurch ist die Konfliktdefinition, die im folgenden erarbeitet wird, "zweistufig": Der Konflikt wird wesentlich definiert durch den Begriff des "angemessenen Besitzes". Der Begriff des "angemessenen Besitzes" ist seinerseits expliziert worden.

Nachdem nun der Begriff des angemessenen Besitzes expliziert wurde, soll nochmals der Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt aufgegriffen und präzisiert werden.

9. Abschnitt.

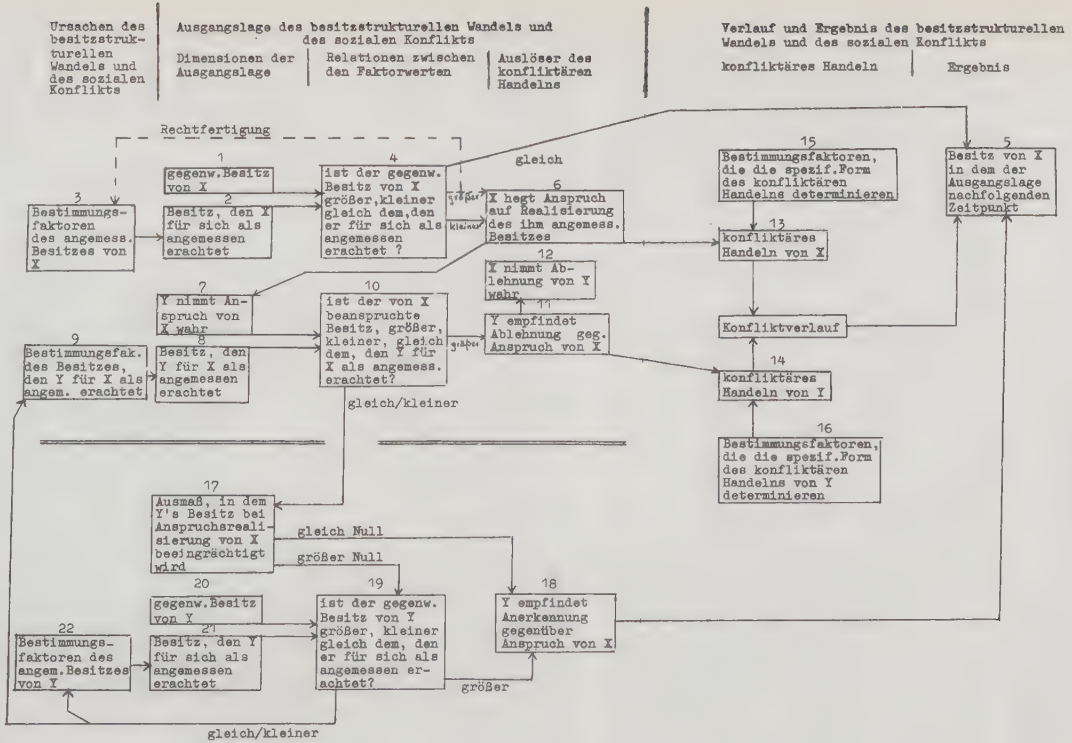
Präzisierung und Erweiterung der Konzeption vom besitzstrukturellen Wandel und vom Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt.

In Abschnitt 6 wurde anhand eines Flußdiagramms das Phänomen des sozialen Konflikts innerhalb des Phänomens des besitzstrukturellen Wandels "geortet". Im vorausgegangenen Abschnitt 8 wurde die Definition des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts erläutert, vor allem wurden die Faktoren Anspruch und Ablehnung diskutiert. In diesem Abschnitt nun soll das Flußdiagramm I präzisiert und erweitert werden, mit dem Ziel, die Einbettung des sozialen Konflikts in den besitzstrukturellen Wandel noch differenzierter zu erfassen und mit dem weiteren Ziel, eine noch prägnantere Definition des seither behandelten Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts zu geben. Das geschieht mit Hilfe eines Flußdiagramms.

Dieses Schema ist in drei Spalten eingeteilt. Die erste Spalte ist mit "Ursachen des besitzstrukturellen Wandels" überschrieben. Die zweite Spalte ist mit "Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels" und die dritte Spalte ist mit "Verlauf und Ergebnis des besitzstrukturellen Wandels" überschrieben. Die zweite und die dritte Spalte sind dann nochmals unterteilt.

Gegenstand der hier vorliegenden Arbeit ist die zweite mit "Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels" überschriebene Spalte. Die Faktoren, die hier genannt werden, sollen definiert und die Zusammenhänge zwischen diesen bestimmt werden. Dabei wird der soziale Konflikt definiert werden und die Einbettung des sozialen Konflikts in den allgemeinen besitzstrukturellen Wandel verdeutlicht werden.

Die "Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels" wird nur dann zu einem faktischen besitzstrukturellen Wandel führen, wenn die Faktoren, in die sie zergliedert wurde, ganz be-



Flußdiagramm II: Der Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt

stimmte Werte eingenommen haben. Damit es nicht widersinnig scheint, wenn etwa folgende Aussage gemacht wird: "Die Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels hat zu keinem besitzstrukturellen Wandel geführt", muß dieses Konzept "besitzstruktureller Wandel" flexibler gefaßt werden. Es muß erlaubt sein, zu sagen: "Der besitzstrukturelle Wandel ist 'gleich Null'". Hier scheint eine solche Aussage nicht zulässig, da der "besitzstrukturelle Wandel" ein qualitatives Konzept ist. Später jedoch wird er als Quantität ausgedrückt werden (durch die Dimension des Befriedigungsgrades). Es sei also hier schon die Aussage erlaubt: "Der besitzstrukturelle Wandel kann auch "gleich Null" sein".

Die Faktoren der ersten Spalte zu isolieren, zu definieren und ihre Zusammenhänge zu bestimmen, ist Aufgabe einer Theorie der Ursachen des besitzstrukturellen Wandels. Die Faktoren der dritten Spalte zu isolieren, zu definieren und in ihren Zusammenhängen zu bestimmen, ist Aufgabe einer Theorie des Verlaufs und Ergebnisses des besitzstrukturellen Wandels.

Erläuterung des Flußdiagramms II.

Im Schema ist der vereinfachte Fall angenommen, daß sich nur zwei Handelnde X und Y gegenüberstehen. Selbstverständlich kann dieses Schema ohne Schwierigkeiten auf die Situation ausgedehnt werden, in der mehrere Handelnde als Beanspruchende und mehrere Handelnde als Ablehnende auftreten. Das Schema wäre aber dann wenig übersichtlich. Außerdem ist wieder - um der besseren Übersichtlichkeit willen - nur die Änderung des Besitzes von X determiniert. Soll auch die Änderung des Besitzes von Y bestimmt werden, dann müßte das Flußdiagramm, mit entsprechenden Umformulierungen, verdoppelt werden.

Der Handelnde X hat gegenwärtig einen bestimmten Besitz, d.h. er besitzt eine bestimmte Anzahl von Vor- und Nachteilen (mit einem bestimmten Befriedigungswert). Dieser

Sachverhalt ist in Kästchen 1 repräsentiert.

Der Handelnde X h t nun auch eine Vorstellung von dem Besitz, der ihm angemessen wäre. Dieser Sachverhalt ist in Kästchen 2 enthalten.

Es könnte nun die Frage nach den Faktoren gestellt werden, die diesen "angemessenen Besitz" determinieren. Da der "angemessene Besitz" nicht zufriedenstellend determiniert werden konnte (Abschnitt 8), sollen seine Bestimmungsfaktoren hier nicht einzeln aufgezählt und in ihrem funktionellen Zusammenhang dargestellt werden. In Kästchen 3 wird deswegen pauschal formuliert: "Bestimmungsfaktoren des angemessenen Besitzes von X".

Der Handelnde X vergleicht nun seinen gegenwärtigen Besitz, und den Besitz, den er für sich als angemessen erachtet. Wie bei der Darstellung der Konzepte "Anspruch" und "Ablehnung" in Abschnitt 7 , wird dieser Vergleich in der Dimension des Befriedigungsgrades vorgenommen. "Größer, kleiner, gleich" heißt also "größer, kleiner, gleich im Befriedigungsgrad, der dem Besitz anhaftet". Dieser Sachverhalt kann erst später detailliert und präzisiert dargestellt werden (Abschnitt 17).

Der Vergleich wird in Frageform gefaßt (Kästchen 4): Ist der gegenwärtige Besitz kleiner, größer oder gleich dem, den X für sich als angemessen erachtet?

Muß, auf Grund des bei X empirisch ermittelten gegenwärtigen Besitzes und des ihm angemessen erscheinenden Besitzes, diese Frage mit "gleich" beantwortet werden, dann ist der Besitz des Handelnden X für den nachfolgenden Zeitpunkt (Kästchen 5) determiniert. Er ist in diesem Falle identisch mit dem Besitz, den X in der Ausgangslage (Kästchen 1) innehatte. Es findet kein besitzstruktureller Wandel statt.

Muß die in Kästchen 4 gestellte Frage mit "kleiner" beantwortet werden, dann (Kästchen 6) hegt X einen Anspruch. Er will den ihm angemessen erscheinenden Besitz realisieren.

Der Anspruch kann darin bestehen, daß der Handelnde X zusätzliche Vorteile fordert oder aber darin, daß der Handelnde X fordert, daß ihm bestimmte Nachteile, die er seither erleiden mußte, abgenommen werden.

Muß die Frage in Kästchen 4 mit "größer" beantwortet werden, d.h. ist der gegenwärtige Besitz größer als der Besitz, der dem Handelnden für sich als angemessen erscheint, dann wird X in einen "inneren" Konflikt geraten. Zuerst wird er versuchen, seinen zu großen gegenwärtigen Besitz zu rechtfertigen. Im Flußdiagramm ist diese Rechtfertigung als eine Rückkoppelung auf Kästchen 3 gedeutet worden. An einem Beispiel soll diese Rückkoppelung gedeutet werden: Es wird angenommen, daß einer der Bestimmungsfaktoren des "angemessenen Besitzes" (in Kästchen 3) die Leistung, die der Handelnde für das System erbringt, ist, und es wird angenommen, daß Kästchen 3 und 2 durch die Hypothese verbunden sind,: Je größer die Leistung, die der Handelnde seiner Meinung nach für das System erbringt, um so größer der Besitz, der ihm angemessen erscheint.

Die Rückkoppelung (= die Rechtfertigung) geschieht in diesem Falle etwa dadurch, daß der Handelnde sich einredet, daß die Leistung, die er für das System erbringt, "eigentlich" höher einzuschätzen ist. Dadurch wird der "Besitz, der dem Handelnden als angemessen erscheint" (Kästchen 2) erhöht, und dadurch kann dann eventuell die Frage in Kästchen 4 mit "gleich" beantwortet werden. Sollte dies nicht der Fall sein, dann kann die Rückkoppelung wiederholt werden. Allerdings wird hier eine Grenze bestehen. Ist die Diskrepanz zwischen gegenwärtigem Besitz und angemessen erscheinendem Besitz zu groß, dann wird nach einigen Rückkopplungsprozessen der Handelnde seinen Besitz doch reduzieren wollen. In obigem Flußdiagramm ist entsprechend ein Pfeil zu Kästchen 6 eingezeichnet. Der Handelnde X hegt den Anspruch, daß der ihm angemessene Besitz realisiert wird. Hier bedeutet dies dann: Er hegt den Anspruch auf Re-

duzierung seines gegenwärtigen Besitzes auf das Niveau des ihm angemessen erscheinenden.
Wenn nun der Handelnde Y diesen Anspruch ablehnt, dann besteht ein Konflikt. Es ist dies jedoch eine besondere Art des Konflikts. Es ist zweifelhaft, ob dieser Konflikt nach denselben Prinzipien verläuft wie der "normale" Konflikt, der daraus entsteht, daß X m e h r fordert als ihm Y zugestehen will. Diese besondere Art des Konflikts soll deswegen in dieser Arbeit nicht weiter analysiert werden.

Anmerkung: Simulation.

Die Auffassung des Rechtfertigungsversuchs des Handelnden X als Rückkopplungsprozess auf die Bestimmungsfaktoren des "ihm angemessen erscheinenden Besitzes" ist nur als Beispiel zu verstehen. Eine exakte und systematische Analyse muß einer Theorie der Ursachen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konfliktes vorbehalten bleiben.

Dieses Beispiel hat jedoch gezeigt, daß das Flußdiagramm, das die Situation des sozialen Konfliktes symbolisch repräsentiert, als ein "Simulationsmodell" verstanden werden kann.

Obiges Flußdiagramm und auch alle folgenden Flußdiagramme simulieren das Phänomen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts. Unschwer könnten alle Flußdiagramme für die Sprache elektronischer Rechner programmiert werden. Und unschwer könnten dann die Prozesse, die das Phänomen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konfliktes bilden, in symbolischer Weise durch Prozesse im Elektronenrechner simuliert werden.

Es muß aber sofort eingeschränkt werden: Eine solche Simulation des besitzstrukturellen Wandels und des darin eingebetteten sozialen Konfliktes durch elektronische Rechner ist nur dann sinnvoll, wenn eine Theorie des Verlaufs des

besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts (die programmierbar ist) vorliegt. Hier wird aber nur ein Modell der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts entwickelt. Die dargestellten Zusammenhänge sind dabei so einfach, daß sie noch gut überblickbar sind und im "eigenen Kopf durchgespielt"werden können.

Sicherlich wird aber eine Theorie des Verlaufs des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts (und auch die der Ursachen des besitzstrukturellen Wandels und Konflikts) sehr viele und komplizierte Rückkopplungsprozesse besitzen. Dann wird die Simulation durch Elektronenrechner zur Notwendigkeit.

Hier kann auf die Problematik der Simulierung nicht tiefer eingegangen werden. Das würde zu sehr vom eigentlichen Gegenstand wegführen.

Die Darstellung des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts anhand des Flußdiagramms II kann nun fortgesetzt werden.

Der Handelnde Y nimmt den Anspruch des Handelnden X auf eine Änderung (hier: auf eine Erhöhung) des Besitzes wahr. Y kann den Anspruch von X durch verbale oder sonstige explizite Äußerungen von X wahrnehmen. Er kann ihn aber auch aus dem (veränderten) Verhalten von X folgern. Der Sachverhalt der "Wahrnehmung" des Anspruchs von X durch Y ist in Kästchen 7 repräsentiert.

Der Handelnde Y hat nun auch eine Vorstellung von dem Besitz, der dem Handelnden X, seiner Meinung nach, angemessen wäre. Dementsprechend wird in Kästchen 8 formuliert: "Besitz, den Y für X als angemessen erachtet".

Auch hier könnte nach den Faktoren gefragt werden, die diesen "angemessenen Besitz" determinieren. Diese Faktoren werden wieder pauschal (Kästchen 9) zusammengefaßt. Die Analyse von Kästchen 3 und 9 ist Aufgabe einer Theorie der

Ursachen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts, die in dieser Arbeit nicht geleistet werden soll.

Der Handelnde Y "vergleicht" nunmehr den Besitz, den er für X als angemessen erachtet mit demjenigen Besitz, den X für sich fordert. Der Vergleich wird, wie das in Abschnitt 7 ausgeführt wurde, in der Dimension des Befriedigungsgrades vorgenommen. Der Vergleich kann wieder in Frageform gefaßt werden (Kästchen 10): Ist der von X beanspruchte Besitz größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den Y für X als angemessen erachtet?

Muß die Frage in Kästchen 10 mit "größer" beantwortet werden, dann wird der Handelnde Y den Anspruch des Handelnden X (zunächst innerlich) ablehnen (Kästchen 11).

Der Beanspruchende wird diese Ablehnung wahrnehmen (Kästchen 12). Die Wahrnehmung geschieht dadurch, daß Y seine Ablehnung expliziert oder dadurch, daß X diese Ablehnung aus irgendwelchen Beobachtungen an Y folgert oder aber dadurch, daß sich X in die Person von Y versetzt und sich fragt, wie er, wenn er Y wäre, auf einen Anspruch reagieren würde. Derartige Wahrnehmungsprobleme können hier nur in sehr spekulativer Manier und keineswegs systematisch behandelt werden. Für die Konflikttheorie ist nur wichtig, daß X die Ablehnung - auf welchem Wege auch immer - erkennt.

Ist der Sachverhalt des Kästchens 6 und zusätzlich des Kästchens 11 und zusätzlich des Kästchens 12 gegeben, dann ist die Situation des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts gegeben. X und Y befinden sich in einem sozialen Konflikt.

Diese drei Faktoren sind die A u s l ö s e r des "konfliktären Handelns" (Kästchen 13 und 14). In dem Augenblick, in dem der Handelnde Y Ablehnung empfindet, wird sein "konfliktäres Handeln" ausgelöst. Der Pfeil von Kästchen 11 nach Kästchen 14 symbolisiert diesen Auslösungsprozeß.

Wenn der Handelnde X einen Anspruch hegt und zusätzlich, wenn er erkennt, daß sein Anspruch von Y abgelehnt wird, dann wird sein konfliktäres Verhalten ausgelöst. Die Pfeile von Kästchen 6 und 12 zu Kästchen 13 symbolisieren diesen Auslösungsprozeß.

Der Begriff des "konfliktären Handelns" muß definiert werden.

Definition: Das konfliktäre Verhalten des Handelnden äußert sich
1. in der mehr oder weniger bewußten Ü b e r l e g u n g , in welcher Weise der Konflikt ausgetragen werden soll (etwa durch Kämpfen oder durch Verhandeln oder durch Taktieren und verschieben der Entscheidung)
und, aber nicht notwendigerweise
2. im Versuch, für die eigene Sache Koalitionspartner zu gewinnen
und, aber nicht notwendigerweise
3. im faktischen Kämpfen, Verhandeln, Taktieren usw.

Wenn ein Verhalten der ersten Art (durch irgendein empirisches Verfahren) festgestellt werden kann, dann kann vom "konfliktären Handeln" gesprochen werden. Diese "innere" Handlung muß gegeben sein, damit gesagt werden kann, der Handelnde verhalte sich "konfliktär".

Es können, müssen aber nicht begriffsnotwendig, die "äußeren" Handlungsweisen von 2. und 3. hinzukommen.

Sobald der Handelnde X einen Anspruch hegt und die Ablehnung des Ablehnenden Y wahrnimmt oder antizipiert, wird in ihm die (mehr oder weniger bewußte) Überlegung ausgelöst, was er tun soll, ob er kämpfen, verhandeln, taktieren soll. Möglicherweise fühlt er sich dem Handelnden Y in den Mitteln, mit denen ein Konflikt ausgetragen werden kann (etwa Machtmitteln, Verhandlungsgeschick usw.) so

hoffnungslos unterlegen, daß er jeglichen Versuch aufgibt und resigniert. Trotzdem, so soll gesagt werden, hat X konfliktäres Verhalten gezeigt (wenn auch nicht offenkundiges). Daß er Überlegungen der genannten Art anstellte, beweist, daß er sich als in einer Situation befindlich erkannte, die hier "Konflikt" genannt wird. Sein Verhalten war, wenn auch nicht aggressiv oder herausfordernd, konfliktär.

Wenn der Handelnde X nicht von Anfang an resigniert, dann wird er schließlich auf die Situation, in der er sich befindet (wie sie durch Kästchen 6 und 12 beschrieben wird) offenkundig reagieren, und zwar, indem er Verhandlungen mit Y aufnimmt (oder anstrebt) oder indem er Koalitionspartner sucht, und so weiter.

Entsprechendes gilt für den Handelnden Y.

Die Faktoren, die das jeweilige offenbare Verhalten der Kontrahenten (Kämpfen, Verhandeln, Taktieren, Paktieren, usw.) determinieren, zu isolieren und auf ihre Zusammenhänge zu untersuchen, ist Aufgabe der Theorie des Verlaufs und Ausgangs des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts.

Der Konflikt verläuft nun in irgendeiner Form. Die übrigen Faktoren, die den Verlauf des sozialen Konflikts bestimmen, sind wieder pauschal in Kästchen 15 (für X) und 16 (für Y) zusammengefaßt. Sie können in dieser Arbeit nicht isoliert und auf ihre Zusammenhänge untersucht werden. Das Ende des Konfliktverlaufes wird es sein, daß sich der eine oder der andere Handelnde mehr oder weniger durchgesetzt hat.
Der Besitz des Handelnden X zum späteren Zeitpunkt (Kästchen 5), hier also nach Konfliktende, ist damit determiniert. Er kann je nach Ausgang des sozialen Konflikts der gleiche, ein größerer oder sogar ein geringerer sein. Es ist nun allerdings auch möglich, daß der soziale Konflikt unentschieden lange Zeit andauert. In diesem Falle wird

der Besitz des Handelnden X in den nachfolgenden Zeitpunkten (Kästchen 5) identisch sein mit dem der Ausgangslage. Selbstverständlich müßte eine Theorie des Verlaufs des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts auch dieses Phänomen klären können.

Wird die in Kästchen 10 gestellte Frage (ist der beanspruchte Besitz größer, kleiner oder gleich dem, der X, nach der Meinung von Y, zusteht?) mit "gleich" oder "kleiner" beantwortet, dann müßte Y den Anspruch von X als legitim erachten. Bevor er ihn aber (innerlich oder explizit) anerkennt, ist zu fragen (Kästchen 17): In welchem Ausmaße würde Y (seiner eigenen Meinung nach) in seinem gegenwärtigen Besitz beeinträchtigt werden, wenn der Anspruch von X realisiert würde? (Der Begriff der "Beeinträchtigung" ist in Abschnitt 7, definiert und diskutiert worden.)

Muß diese Frage mit "Null" beantwortet werden, dann besteht kein Problem. Y wird den Anspruch von X anerkennen (Kästchen 18). Der Besitz zu dem (der Ausgangslage) nachfolgenden Zeitpunkt (Kästchen 5) ist damit bestimmt. Er ist größer als der Besitz, der im Zeitpunkt der Ausgangslage bestand. Es hat sich also ein besitzstruktureller Wandel ohne sozialen Konflikt ereignet.

Muß die Frage von Kästchen 17 jedoch mit "größer Null" beantwortet werden, wird also Y bei Anspruchsrealisierung von X in seinem gegenwärtigen Besitz beeinträchtigt, dann muß die nächste Frage gestellt werden (Kästchen 19): Ist der gegenwärtige Besitz von Y größer, kleiner oder gleich dem, den er für sich selbst als angemessen erachtet?

Der "gegenwärtige Besitz von Y" ist durch Kästchen 20 vertreten, und der "Besitz, den Y für sich selbst als angemessen erachtet", durch Kästchen 21.

Muß nun die Frage in Kästchen 19 mit "größer" beantwortet werden, ist also nach Y's eigener Meinung sein gegenwärti-

ger Besitz unangemessen groß, dann wird Y es als legitim empfinden, daß er durch den Anspruch von X in seinem eigenen Besitz beeinträchtigt wird. Er wird den Anspruch von X anerkennen (Kästchen 18). Damit ist der Besitz von X zum (der Ausgangslage) nachfolgenden Zeitpunkt (Kästchen 5) bestimmt. Damit ist wieder ein besitzstrukturel-ler Wandel ohne sozialen Konflikt eingetreten.

Selbstverständlich müßte festgestellt werden, ob die Einbuße am eigenen Besitz, die Y droht, genau dem "Überschuß" seines gegenwärtigen über den ihm angemessen erscheinenden Besitz entspricht. Denn nur dann wird seine Anerkennung vorbehaltlos sein. Ein solcher Vergleich kann jedoch erst dann exakt angestellt werden, wenn die zu vergleichenden Faktoren als Quantitäten vorliegen. Das kann erst in Abschnitt 19 geschehen. Obige Darstellung ist also nicht ganz exakt.

Muß die Frage in Kästchen 19 mit "gleich" oder "kleiner" beantwortet werden, dann befindet sich Y in einem "inneren Konflikt". Zwar hat er den Anspruch des Handelnden X für legitim erachtet (Kästchen 10 wurde mit "gleich" oder "kleiner" beantwortet); die Anspruchsrealisierung würde jedoch auf seine (Y's) Kosten gehen (Kästchen 17 wurde mit "größer Null" beantwortet). Das wäre jedoch in der Sicht von Y ungerecht, da ihm ein geringerer Besitz unangemessen erscheint (Kästchen 19 wurde mit "gleich" bzw. sogar mit "kleiner" beantwortet).

Diese Konstellation beschreibt den "inneren Konflikt". Y "löst" diesen, indem er allmählich empfindet, daß dem Handelnden X doch ein etwas geringerer Besitz angemessen wäre (Kästchen 8) oder/und dadurch, daß er "empfindet", daß sein eigener gegenwärtiger Besitz unangemessen hoch ist, daß er also den "ihm selbst als angemessen erscheinenden Besitz" (Kästchen 21) reduziert. Dieser Vorgang ist sicherlich kein bewußter. Im Flußdiagramm ist er wieder als Rückkopplung entweder auf die "Bestimmungsfaktoren

des Besitzes, der nach Y's Meinung für X angemessen ist" (Kästchen 9) oder/und als Rückkoppelung auf die "Bestimmungsfaktoren des Besitzes, den er (Y) für sich selbst als angemessen erachtet" (Kästchen 22) dargestellt.

Wenn die Frage von Kästchen 19 mit "kleiner" beantwortet wird, dann wird das zusätzliche Auswirkungen haben, die hier ausgespart werden. Wenn Y empfindet, daß er weniger besitzt, als ihm angemessen ist, dann wird er selbst einen Anspruch hegen. Wenn sich sein Anspruch mit dem des Handelnden X unverträglich überschneidet (etwa, weil er sich auf dasselbe Objekt richtet), dann ist zusätzlich zu diesem hier gegebenen Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt ein Wettbewerb entstanden. Dieser komplexe Konflikt kann hier jedoch noch nicht behandelt werden. Zuvor muß noch der "Wettbewerb" und das endgültige generelle Konfliktschema dargestellt werden.

a. Definition des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts.

In diesem Flußdiagramm II und den anschließenden Erläuterungen ist nun in detaillierter Weise dargestellt worden, wie der Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt zum besitzstrukturellen Wandel beiträgt.

Das Flußdiagramm ist schon graphisch so angelegt worden, daß in der oberen Hälfte der besitzstrukturelle Wandel durch Konflikt und in der unteren Hälfte der besitzstrukturelle Wandel ohne Konflikt (durch Anerkennung) dargestellt ist. Der Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt kann nun definiert werden.

Zu seiner Definition wird der Inhalt der Spalte "Auslöser des konfliktären Verhaltens" des Flußdiagramms verwendet. Es kann dann geschrieben werden:

Definition: Ein Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt liegt vor, wenn der Handelnde X den Anspruch hegt, daß der Besitz, der ihm angemessen erscheint, re-

alisiert werden soll (Kästchen 6), wenn weiterhin X (in irgendeiner Weise) erkennt, daß Y seinen Anspruch ablehnt (Kästchen 12) und wenn weiterhin der Handelnde Y gegenüber dem Anspruch von X (innerlich) Ablehnung empfindet (Kästchen 11).

b. Die Bestimmungsgründe des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts.

Der Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt wird dadurch bestimmt, daß alle die Pfeile, die von den Kästchen der Spalte "Relationen zwischen den Faktorwerten" zu den Auslösern des konfliktären Handelns (Kästchen 6, 11, 12) führen, beschrieben werden.

Es kann formuliert werden: Wird die Frage in Kästchen 4 mit "kleiner" und die Frage in Kästchen 10 mit "größer" beantwortet, dann entsteht die Situation des Anspruchs-Ablehnungs-Konfliktes, dann wird der besitzstrukturelle Wandel durch Konflikt erfolgen.

Das ist eine unanschauliche Kurzfassung. Es ist anschaulicher, wenn formuliert wird:

Ein Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt entsteht, wenn der Handelnde X empfindet, daß sein gegenwärtiger Besitz kleiner ist als der Besitz, der ihm angemessen erscheint und wenn der Handelnde Y empfindet, daß der von X beanspruchte Besitz (das ist der, den X für sich als angemessen erachtet) größer ist als der Besitz, den Y für X als angemessen erachtet.
Der entscheidende Faktor des "angemessenen Besitzes" wurde seinerseits in Abschnitt 8 (annähernd) determiniert.

Gegenstand der Konflikttheorie.

Die Konflikttheorie ist ein Ausschnitt aus einer allgemeinen Theorie des besitzstrukturellen Wandels. In obigem Flußdiagramm II ist dieser Sachverhalt optisch demonstriert.

Gegenstand der Konflikttheorie ist die obere Hälfte (über dem waagerechten Trennungsstrich) des Flußdiagramms.

Die Dimensionen der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts.

Ziel des obigen Flußdiagramms II war es, nicht nur eine Definition des Anspruchs-Ablehnungs-Konfliktes zu erarbeiten, sondern auch die Dimensionen+) zu isolieren, in

---

+) Dimension - Faktor - Variable - Begriff. Diese Begriffe, die in dieser Arbeit häufig verwendet werden, bedürfen der Erläuterung. Von einem Forschungsgegenstand wird eine Dimension durch empirische Methoden oder gedanklich-intuitiv abgehoben (etwa vom Phänomen des sozialen Konflikts die Dimension des Anspruchs). Die Dimension muß nicht notwendig unmittelbar empirisch ermittelbar sein. Ist sie das, dann kann von einer "empirischen Dimension" gesprochen werden. Die Dimension kann durchaus intuitiv-gedanklich abgehoben worden sein, also hypothetisch-theoretischen Status haben. Es kann dann von einer "theoretischen Dimension" gesprochen werden. Diese muß jedoch zumindest indirekt empirisch ermittelbar sein, (operationalisierbar sein). Die abgehobene Dimension bekommt dann, sozusagen im zweiten Schritt, einen Namen zugeteilt. Sie wird zum "Begriff". Da unser Denken gewöhnlich ein Denken in Worten ist, sind diese beiden Schritte "Abheben der Dimension" und "Benennen" der Dimension verschmolzen: Indem wir die Dimension abheben, verwenden wir bereits einen Begriff. So haben wir im Grunde genommen vom Forschungsgegenstand keine Dimension, sondern Begriffe abgehoben. Sinnvoll wird jedoch die Trennung in zwei Schritte da, wo empirische Methoden zur Abhebung von Dimensionen verwendet werden. So werden durch die Faktorenanalyse von einem Untersuchungsgegenstand (der in einer Vielzahl von Einzeldaten vorliegt) Dimensionen abgehoben. Sehr oft steht dann der Sozialwissenschaftler vor der Frage, wie er die durch die Faktorenanalyse gewonnenen Dimensionen benennen soll.
Der "Begriff" kann nun ebenfalls unterteilt werden in "theoretischen Begriff" (Carnap) und "empirischen Begriff".
Geht die Dimension in einen theoretischen Kalkül ein, dann wird sie üblicherweise als "Faktor" bezeichnet. Ist der Faktor ein quantitativer, dann wird von "Variabler" gesprochen. Der Begriff der Variablen wird allerdings auch häufig dann verwendet, wenn hervorgehoben werden soll, daß der betreffende Faktor sich über ein Kontinuum

(Fortsetzung nächste Seite)

die die Situationen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts analytisch zerlegt werden können. Diese Dimensionen sind in der Unter-Spalte "Dimensionen der Ausgangslage" enthalten.

Eine Theorie der Ursachen des besitzstrukturellen Wandels und des "eingebetteten" sozialen Konfliktes analysiert, wie es zu der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des Konfliktes kommt. (Diese Floskel "der besitzstrukturelle Wandel und der in ihn eingebettete - oder eingeschlossene - soziale Konflikt" soll ein sprachliches Kürzel für die im Flußdiagramm in aller Ausführlichkeit aufgezeigten Zusammenhänge sein.)

Die im Flußdiagramm II pauschal in Kästchen 3, 9 und 22 zusammengefaßten Bestimmungsfaktoren des "angemessenen Besitzes" sind die "input-Faktoren" einer solchen Theorie der Ursachen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konfliktes. Die Dimensionen der Ausgangslage sind dann die "output-Faktoren" (anders formuliert: die abhängigen Faktoren). Sie werden in ihren Werten aus den Werten der "input-Faktoren" (die empirisch ermittelt werden müssen) mit Hilfe der Theorie der Ursachen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konfliktes gewonnen. Alle "Dimensionen der Ausgangslage" werden später, in Abschnitt 17 als Quantitäten formuliert.

---

erstreckt, eine Einsetzungsinstanz ist, in die verschiedene Werte eingesetzt werden können (Carnap 5, S. 24). So sind alle Faktoren einer allgemeinen Theorie Variable in diesem Sinne. Auch wenn sie qualitativer Natur sind, können sie mehrere "Werte" annehmen. In das Konzept "der Handelnde X" kann, wenn eine konkrete Beziehung untersucht wird, der "Wert" eingesetzt werden: "Herr Maier" oder "Frau Schulze" usw. Jeder Begriff, der einen von Null verschiedenen Allgemeinheitsgrad besitzt, ist - in diesem Sinne - eine Variable. Ein weiteres Beispiel: Der Faktor "X hegt einen Anspruch" kann, wenn eine konkrete soziale Beziehung untersucht wird, entweder aufgefunden werden (existent sein) oder nicht gegeben sein (nicht existent sein). Man kann das in der Zahlensprache formulieren: Der Faktor "X hegt einen Anspruch" kann zweierlei Werte annehmen. Er kann "gleich Null" oder "größer Null" sein.

Für eine Theorie des Verlaufs des besitzstrukturellen Wandels und des darin eingeschlossenen sozialen Konflikts sind diese Dimensionen der Ausgangslage das "input" (die unabhängigen Faktoren). Ihre Werte müssen für die jeweiligen sozialen Beziehungen, für die der besitzstrukturelle Wandel prognostiziert bzw. erklärt werden soll, empirisch ermittelt werden. Mit Hilfe der Theorie des Verlaufs des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts kann dann die Art und Weise, in der der besitzstrukturelle Wandel (durch Konflikt oder konfliktlos durch Anerkennung) verläuft und kann der Besitz von X zum (der Ausgangslage) nachfolgenden Zeitpunkt (der "output-Faktor") determiniert werden. Sicherlich sind jedoch die Dimensionen der Ausgangslage nicht die einzigen "input-Faktoren" der Theorie des Verlaufs. Es ist anzunehmen, daß noch weitere "input-Faktoren" hinzukommen (z.B. die "Antipathie-Sympathie" gegenüber dem Kontrahenten, die wohl sicher bei der Entscheidung des Handelnden, zu kämpfen oder zu verhandeln, mitwirkt).
Diese Faktoren haben in der Theorie den Status von "Konstanten". Auch sie müssen für die jeweilige soziale Beziehung, die untersucht werden soll, in ihren Werten empirisch ermittelt werden.

Wird die Trennung zwischen (1) der Theorie der Ursachen und (2) der Theorie des Verlaufs des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts aufgegeben und eine umfassende Theorie des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts entwickelt, dann ist das "input" einer solchen Theorie die in Kästchen 3, 9 und 22 enthaltenen Bestimmungsfaktoren des angemessenen Besitzes und das "output" der Besitz zum (der Ausgangslage) nachfolgenden Zeitpunkt (Kästchen 5).

Die Dimensionen der Ausgangslage sind in diesem Falle "intervenierende" Faktoren.

Das ist natürlich ein Programm. Eine Theorie der Ursachen und des Verlaufs des besitzstrukturellen Wandels und des darin eingebetteten sozialen Konflikts liegt nicht vor und kann hier auch nicht systematisch erarbeitet werden. Über die Gestalt solcher Theorien werden in dieser Arbeit lediglich Spekulationen angestellt, die dieses genannte Programm und damit auch die hier gegebene Konzeption der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts plausibel erscheinen lassen sollen.

Aufgabe dieser Arbeit ist es im Rahmen einer möglichen Konflikttheorie eine Definition des sozialen Konflikts zu erarbeiten und dabei zu zeigen, wie der so definierte Konflikt in den besitzstrukturellen Wandel eingebettet ist.

10. Abschnitt.

Der Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt.

Ein Konflikt kann im sozialen System entstehen, ohne daß irgendein Handelnder einen Anspruch auf Vergrößerung seines Besitzes hegt. Der Handelnde Y vergleicht den gegenwärtigen Besitz, den er beim Handelnden X feststellt, mit dem Besitz, den er für den Handelnden X als angemessen erachtet. Stellt er fest, daß der gegenwärtige Besitz des Handelnden X größer ist als der Besitz, der ihm eigentlich zusteht, dann wird Y beanspruchen, daß der Besitz von X reduziert wird.

Der Begriff der Zumutung.

Der Begriff der Zumutung wurde in Abschnitt 5 Punkt 13 bereits definiert. Hier kann er nun systematisch untersucht werden.

Y wird X denjenigen Besitz "zumuten", den er für X als angemessen erachtet. Wenn X diese "Zumutung" für illegitim erachtet, dann besteht ein sozialer Konflikt. Diese Art des sozialen Konflikts soll "Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt" genannt werden. Der Handelnde Y ist derjenige, der eine Zumutung hegt. Der Handelnde X ist derjenige, der Ablehnung (gegenüber dieser Zumutung) empfindet.

Ein solcher Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt entsteht, wenn sich in den Faktoren, die den "Besitz, den Y für X als angemessen erachtet", etwas ändert, und zwar dergestalt ändert, daß Y nun empfindet, daß X eigentlich ein geringerer Besitz angemessen wäre. Ist z. B. die Leistung, die X für das soziale System erbringt, ein Bestimmungsgrund für die Größe des "Besitzes, den Y für X als angemessen erachtet" und verringert sich nun die Leistung des Handelnden X oder wird die Leistung des Handelnden X von Y allmählich geringer eingeschätzt, dann wird Y (allmählich) empfinden, daß dem Handelnden X ein geringerer Besitz angemessen wäre.

Ursachen des beziehungsstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts

Anfangslage des beziehungsstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts

Dimensionen der Anfangslage

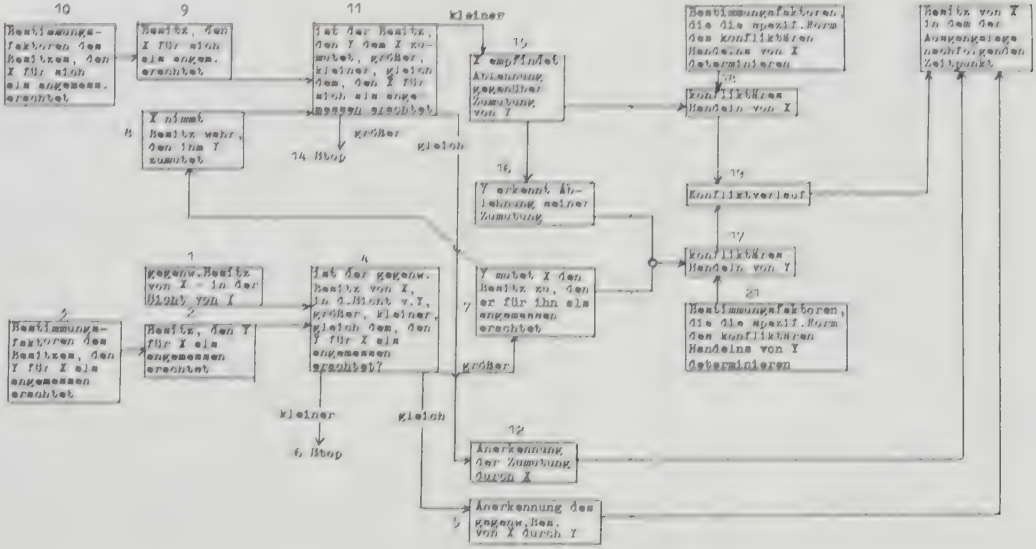
Relationen zwischen den Faktorwerten

Ausgang des konfliktären Handelns

Verlauf und Ergebnis des beziehungsstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts

konfliktäres Handeln

Ergebnis



Flußdiagramm III: Zustimmungs- Ablehnungs-Konflikt

Der Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt soll nun auch mit Hilfe eines Flußdiagramms erläutert, definiert und in seiner Stellung innerhalb des besitzstrukturellen Wandels dargestellt werden.

Das Flußdiagramm ist wieder in drei Spalten eingeteilt, die mit (1) Ursachen des besitzstrukturellen Wandels (und des Zumutungs-Ablehnungs-Konflikts), (2) Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels (und des Zumutungs-Ablehnungs-Konflikts) und (3) Verlauf und Ergebnis des besitzstrukturellen Wandels (und des Zumutungs-Ablehnungs-Konflikts) überschrieben wurden. Die zweite Spalte ist wieder in drei Unter-Spalten unterteilt: a. Dimensionen der Ausgangslage, b. Relationen der Faktorwerte, c. Auslöser des konfliktären Handelns.

Der Handelnde Y nimmt den gegenwärtigen Besitz von X wahr. In Kästchen Nr. 1 wird geschrieben: Gegenwärtiger Besitz von X - in der Sicht von Y. Es darf nicht angenommen werden, daß Y notwendigerweise den Besitz von X genauso sieht und beurteilt, wie dies X selbst tut. Es ist durchaus möglich, daß Y bestimmte Vor- und Nachteile, die an X gebunden sind, nicht wahrnimmt.

Y hat nun eine bestimmte Vorstellung von dem Besitz, der X angemessen wäre (Kästchen 2).

Die Bestimmungsfaktoren dieses "angemessenen Besitzes" sind in Kästchen 3 pauschal zusammengefaßt.

Nunmehr ist die Frage zu stellen (Kästchen 4): Ist der gegenwärtige Besitz von X (so wie Y ihn sieht) kleiner, größer oder gleich dem Besitz, den Y für X als angemessen erachtet?

Muß auf Grund einer empirischen Untersuchung (Befragung von Y) die in Kästchen 4 gestellte Frage mit "gleich" beantwortet werden, dann wird der Handelnde Y den gegen-

wärtigen Besitz von X anerkennen (Kästchen 5). Es findet kein besitzstruktureller Wandel und kein sozialer Konflikt statt. Der Status quo der Besitzstruktur bleibt erhalten.

Muß die Frage in Kästchen 4 mit "kleiner" beantwortet werden, dann wird, so müßte angenommen werden, der Handelnde Y fordern, daß der Besitz von X erhöht wird. Wenn X eine solche Verbesserung seines Besitzes ablehnt, weil er sie für unangemessen erhält, dann besteht ein sozialer Konflikt.

Das ist jedoch eine besondere Art des sozialen Konflikts. Der Verf. bezweifelt es, daß, wenn diese Situation gegeben ist, es zu "konfliktärem Handeln" kommt. Es ist anzunehmen, daß diese Situation durch bestimmte Rückkopplungsprozesse (wie sie in Abschnitt 9 dargestellt wurden) auf die Bestimmungsfaktoren des "Besitzes, den Y für X als angemessen erachtet (Kästchen 3) und des "Besitzes, den X für sich selbst als angemessen erachtet" bereinigt wird, und zwar in dem Sinne bereinigt wird, daß der Handelnde X empfindet, daß der Wunsch von Y auf Vergrößerung seines (X's) Besitzes berechtigt ist oder/und daß der Handelnde Y allmählich empfindet, daß dem Handelnden X doch ein etwas geringerer Besitz angemessen wäre.

Das ist eine zweifellos sehr grobe Analyse der sicherlich sehr komplizierten psychischen Prozesse, die in diesem Konfliktfalle ablaufen. Eine umfassende Theorie des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts müßte auf diese Prozesse differenzierter eingehen.

Im Flußdiagramm ist diese besondere Konfliktsituation nicht eingetragen. Wird auf die Frage in Kästchen 4 mit "kleiner" geantwortet, dann soll der daraus folgende Sachverhalt nicht mehr weiter untersucht werden. Diese Absicht wird durch die Anweisung "stop" (Nr. 6) symbolisiert.

Muß auf Grund der empirischen Ermittlung die Frage in Kästchen 4 mit "größer" beantwortet werden, dann wird Y fordern, daß dem Handelnden X derjenige Besitz zugewiesen wird, den er für X als angemessen erachtet. Es soll gesagt werden (Kästchen 7): Y mutet X den Besitz zu, den er für ihm als angemessen erachtet.

Der Handelnde X nimmt nun diese Zumutung wahr (Kästchen 8). Der Handelnde X besitzt nun ebenfalls eine Vorstellung von dem Besitz, der ihm angemessen wäre (Kästchen 9). Die Bestimmungsfaktoren dieses "Besitzes, den X für sich selbst als angemessen erachtet" sind pauschal in Kästchen 10 zusammengefaßt.

Es ist die Frage zu stellen (Kästchen 11): Ist der Besitz, den Y dem Handelnden X zumuten will, so wie X diese Zumutung sieht, kleiner, größer oder gleich dem Besitz, den X für sich selbst als angemessen erachtet?

Muß diese Frage mit "gleich" beantwortet werden, dann wird der Handelnde X die Zumutung von Y anerkennen (Kästchen 12).

Der Handelnde X will seinen Besitz reduzieren. Der Besitz von X zu dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt (Kästchen 13) ist damit determiniert. Er ist geringer als der Besitz von X in der Ausgangslage.

Muß die Frage in Kästchen 11 mit "größer" beantwortet werden, dann ist eine entsprechende Situation gegeben, wie sie entsteht, wenn die Frage in Kästchen 4 mit "kleiner" beantwortet werden muß. Auch diese Situation soll nicht weiter verfolgt werden, da angenommen wird, daß sie nicht in "konfliktäres Handeln" der beiden Handelnden mündet. Unter 14 ist dementsprechend die Anweisung "stop" gegeben.

Muß die Frage in Kästchen 11 mit "kleiner" beantwortet werden, dann wird X die Zumutung von Y innerlich ablehnen (Kästchen 15).

Der Handelnde nimmt diese Ablehnung seiner Zumutung wahr (Kästchen 16).

Der Sachverhalt des Kästchens 7 und des Kästchens 16 löst nun im Handelnden Y dessen "konfliktäres Handeln" aus (Kästchen 17). Der Begriff des "konfliktären Handelns" ist im vorausgegangenen Abschnitt 9 definiert worden.

Der Sachverhalt des Kästchens 15 löst im Handelnden X dessen "konfliktäres Handeln" aus (Kästchen 18).

Welche spezifischen Formen des konfliktären Handelns die Kontrahenten ergreifen werden, ist durch eine Reihe von Faktoren (wie Macht, Sympathie/Antipathie gegenüber dem anderen usw.) bestimmt, die hier nicht isoliert werden können. Sie sind pauschal in Kästchen 20 (für X) und Kästchen 21 (für Y) zusammengefaßt.

Der Konflikt wird nun einen bestimmten Verlauf nehmen (Kästchen 19), und er wird in einer bestimmten Weise enden.

Setzt sich im Verlauf des Konflikts der Handelnde X durch dann wird sein Besitz in dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt (Kästchen 13) größer sein als sein Besitz in der Ausgangslage. Setzt sich im Verlauf des Konflikts der Handelnde Y durch, dann wird der Besitz des Handelnden X in dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt (Kästchen 13) völlig oder ungefähr dem von Y zugemuteten Besitz entsprechen. Selbstverständlich kann der Konflikt auch unentschieden enden, oder der Konflikt kann verschleppt werden und andauern, ohne daß eine Entscheidung zwischen den beiden Kontrahenten gefällt wird. Dann ist der Besitz von X zu dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt gleich dem Besitz in der Ausgangslage.

a. Definition des Zumutungs-Ablehnungs-Konflikts.

Der Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt wird dadurch definiert, daß die Auslöser des "konfliktären Handelns" beschrieben werden:

Definition: Ein Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt besteht, wenn der Handelnde Y dem Handelnden X einen Besitz zumuten will (Kästchen 7), den der Handelnde X ablehnt (Kästchen 15), und wenn der Handelnde Y diese Ablehnung wahrnimmt (Kästchen 16).

b. Bestimmungsgründe des Zumutungs-Ablehnungs-Konflikts.

Der Konflikt wird dadurch bestimmt, daß die "Relationen der Faktorwerte" beschrieben werden.

Ein Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt entsteht, wenn die Frage in Kästchen 4 mit "größer" und die Frage in Kästchen 11 mit "kleiner" beantwortet wird.

Oder, wenn diese Bestimmung voll ausgeschrieben wird:

Ein Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt besteht, wenn der Handelnde Y empfindet, daß der gegenwärtige Besitz des Handelnden X größer ist als der Besitz, der ihm, nach Meinung von Y, angemessen wäre, und wenn der Handelnde X empfindet, daß der Besitz, den ihm Y zumuten will, kleiner ist als der Besitz, den X für sich selbst als angemessen empfindet.

Der entscheidende Faktor des "angemessenen Besitzes" wurde seinerseits in Abschnitt 8 (annähernd) determiniert.

c. Besitzstruktureller Wandel und Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt.

Es ist ersichtlich, daß der besitzstrukturelle Wandel stattfindet, ohne daß ein Konflikt besteht, wenn die Frage des Kästchens 11 mit "gleich" beantwortet wird,

d. h. wenn X empfindet, daß die Zumutung von Y legitim ist.

Der besitzstrukturelle Wandel erfolgt durch einen Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt, wenn die Frage des Kästchens 11 mit "kleiner" und die Frage des Kästchens 4 mit "größer" beantwortet werden muß

Ein besitzstruktureller Wandel ereignet sich nicht, wenn die Frage des Kästchens 4 mit "gleich" beantwortet wird.

11. Abschnitt

Wettbewerb.

Die Definition des sozialen Konfliktes, die seither gegeben wurde, schließt das Phänomen des Wettbewerbs nicht ein. Ziel der folgenden Ausführungen wird es sein, den Wettbewerb als eine besondere Form des sozialen Konfliktes zu entdecken und aus den drei Grenzfällen des sozialen Konflikts, dem Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt, dem Anspruchs-Zumutungs-Konflikt und dem Wettbewerb ein allgemeines Konfliktkonzept zu gewinnen.

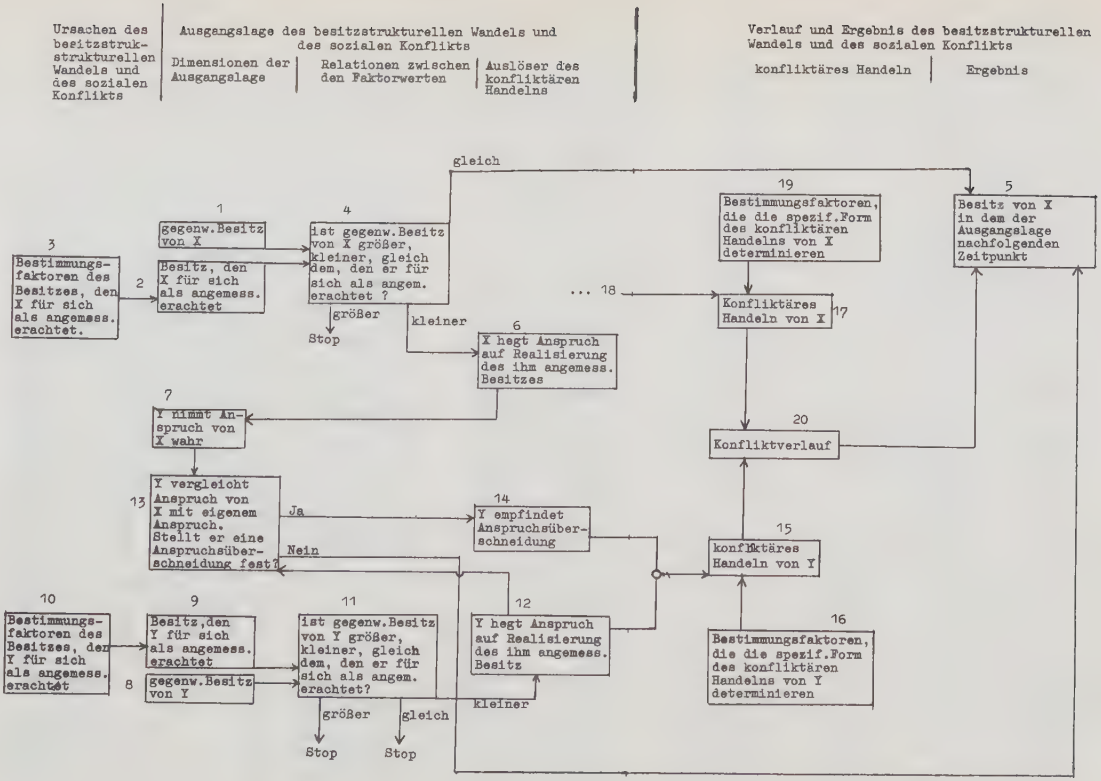
Zuerst soll aber das Phänomen "Wettbewerb" selbst beschrieben und in seiner Stellung innerhalb des besitzstrukturellen Wandels erfaßt werden.

Max Weber definiert den Begriff "Konkurrenz" (der hier als bedeutungsgleich zum Begriff des Wettbewerbs verstanden wird): "Der "friedliche" Kampf soll "Konkurrenz" heißen, wenn er als formal friedliche Bewerbung um eigene Verfügungsgewalt über Chancen geführt wird, die auch andere begehren." (45, § 8).

Der Begriff "friedlicher Kampf" braucht hier nicht definiert zu werden. Wird der Webersche Begriff der Chance durch den hier verwendeten Begriff des Vorteils ersetzt (siehe Fußnote S. 38), dann kann definiert werden:

Definition: ein Wettbewerb liegt vor, wenn ein Handelnder X den Anspruch hegt, daß ein Vorteil, den er seither noch nicht besaß, an ihn "gebunden" wird - und wenn der andere Handelnde Y denselben Vorteil beansprucht.

Der Wettbewerb kann auch kurz in einem Wort definiert werden: Wettbewerb ist Anspruchsüberschneidung.



Flußdiagramm IV: Der Wettbewerb

In der hier gegebenen Definition des Wettbewerbs ist gegenüber Weber nicht nur der Begriff der Chance verändert. In der hier gegebenen Definition wird auch nicht festgelegt, daß die Bewerbung (der Versuch der Realisierung des Anspruchs) mit, wie Weber sagt, "formal friedlichen" Mitteln geschehen muß. Die hier gegebene Definition ist somit "weiter" als die Webersche Definition.

Der Wettbewerb kann nun auch in schematischer Form dargestellt werden. Dabei ist es wieder Ziel des Verfassers, über die bloße Definition des Wettbewerbs hinaus die relevanten Dimensionen, in die die Wettbewerbssituation zergliedert werden kann, zu finden und den Wettbewerb in den besitzstrukturellen Wandel einzubetten.

Das Schema ist wieder in drei Spalten eingeteilt:
(1) Ursachen des besitzstrukturellen Wandels,
(2) Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und
(3) Verlauf und Ergebnis des besitzstrukturellen Wandels.
Die zweite Spalte ist unterteilt in a. Dimensionen der Ausgangslage, b. Relationen zwischen den Faktorwerten und c. Auslöser des "konfliktären Handelns". Im Schema ist wieder der Einfachheit halber angenommen worden, daß sich nur zwei Handelnde X und Y gegenüberstehen.

Der Handelnde X hat gegenwärtig einen bestimmten Besitz. Das ist in Kästchen 1 angegeben.

Der Handelnde X besitzt nun eine bestimmte Vorstellung von dem Besitz, der ihm angemessen wäre. Das ist in Kästchen 2 enthalten. Hier könnte nun wieder die Frage nach den Be-Bestimmungsfaktoren des "Besitzes", der dem Handelnden X als angemessen erscheint, gestellt werden. Diese Bestimmungsfaktoren werden wieder pauschal in Kästchen 3 zusammengefaßt.

Jetzt ist wieder die Frage zu stellen: Ist der gegenwärtige Besitz in den Augen des Handelnden X kleiner, größer oder gleich dem Besitz, den er für sich als angemessen erachtet (Kästchen 4) ?

Der Vergleich des gegenwärtigen mit dem dem angemessenen Besitz wird in der Dimension des Befriedigungsgrades (die später eingehend dargestellt wird) vorgenommen. "Kleiner heißt also "weniger befriedigend".

Muß auf Grund der empirischen Ermittlung (etwa durch Befragung) des gegenwärtigen und des angemessenen Besitzes von X diese Frage in Kästchen 4 mit "gleich" beantwortet werden, dann hält X im der Ausgangslage des Wettbewerbs nachfolgenden Zeitpunkt einen Besitz inne (Käszchen 5), der sich von dem der Ausgangslage nicht unterscheidet. Es hat kein besitzstruktureller Wandel stattgefunden.

Der Fall, daß die Frage mit "größer" beantwortet werden muß, soll hier nicht nochmals behandelt werden. Es gelten entsprechend die Ausführungen aus dem Abschnitt 13.

Muß die in Kästchen 4 gestellte Frage mit "kleiner" beantwortet werden, dann wird (Kästchen 6) X den Anspruch auf Realisierung seines angemessenen Besitzes hegen.

Der Handelnde Y wird nun diesen Anspruch des Handelnden X in irgendeiner Weise wahrnehmen (Kästchen 7).

Der Handelnde Y hat nun seinerseits gegenwärtig einen bestimmten Besitz (Kästchen 8).

Auch er hat die Vorstellung von einem Besitz, der ihm angemessen wäre (Kästchen 9).

Die Bestimmungsfaktoren dieses "Besitzes, den Y für sich als angemessen erachtet", sind in Kästchen 10 wieder pauschal zusammengefaßt.

Es ist nun die Frage zu stellen (Kästchen 11): Ist der gegenwärtige Besitz des Handelnden Y kleiner, größer oder gleich dem Besitz, den er für sich als angemessen betrachtet?

Ist diese Frage mit "gleich" zu beantworten, dann ist der Besitz des Handelnden Y im der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt determiniert. Er ist in diesem Falle unverändert.

Der Fall, daß die Frage mit "größer" beantwortet wird, entspricht dem Fall, der bereits für X dargestellt wurde. Hier soll darauf nicht nochmals eingegangen werden.

Muß die in Kästchen 11 gestellte Frage mit "kleiner" beantwortet werden, dann (Kästchen 12) wird Y einen Anspruch auf Realisierung seines ihm angemessen erscheinenden Besitzes hegen.

Y wird nun (Kästchen 13) den Anspruch, den er selbst hegt und den Anspruch, den er bei X wahrgenommen hat, miteinander vergleichen. Y untersucht dabei, ob sich sein Anspruch und der Anspruch von X auf denselben Vorteil richten. Es ist also die Frage zu stellen: Stellt Y eine Anspruchsüberschneidung fest?

Der Begriff der "Anspruchsüberschneidung" ist dem Begriff des "Wettbewerbs" gleichgestellt. Es wurde gesagt, daß ein Wettbewerb vorliegt, wenn sich die Ansprüche mehrerer Handelnder auf denselben Vorteil richten.

Muß die Frage in Kästchen 13 mit "nein" beantwortet werden, dann gerät Y mit X nicht in Konflikt, dann wird der Besitz von X zum der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt dem Besitz entsprechen, den X für sich beansprucht hat (ebenso für y).

Muß die Frage in Kästchen 13 mit "Ja" beantwortet werden, dann (Kästchen 14) stellt Y eine Überschneidung seines Anspruchs mit dem des X fest. Damit ist die Situation des Wettbewerbs gegeben.

Ist der Sachverhalt des Kästchens 12 und 14 gegeben, dann wird bei Y das "konfliktäre Verhalten" ausgelöst.(Kästchen 15). Der Begriff des "konfliktären Verhaltens" ist in Abschnitt 9 definiert worden. Wenn Y einen Anspruch hegt und wenn

er feststellt, daß sich sein eigener Anspruch mit dem des Handelnden X (ganz oder teilweise) überschneidet, dann werden in Y Überlegungen ausgelöst, wie er seinen Anspruch realisieren soll, ob er es mit Verhandeln versuchen soll, ob er gleich den Kampf eröffnen soll usw. Er wird (aber nicht notwendigerweise) weiterhin danach trachten, andere Handelnde zu finden (Koalitionspartner), die seine Sache unterstützen, und er wird (aber nicht notwendigerweise) seine Überlegungen bezüglich seines Verhaltens im Wettbewerb in die Tat umsetzen.

Das "konfliktäre Verhalten" von Y wird dadurch ausgelöst, daß der Sachverhalt von Kästchen 12 und 14 gegeben ist. Für welche besondere Art des konfliktären Handelns sich nun Y entscheiden wird, ist durch Faktoren (wie das Machtverhältnis, die Sympathie/Antipathie gegenüber X, usw.) bestimmt, die in obigem Flußdiagramm nicht spezifiziert sind. Sie sind pauschal in Kästchen 16 zusammengefaßt.

Entsprechendes gilt nun auch für den Handelnden X. Auch bei ihm wird das konfliktäre Verhalten ausgelöst (Kästchen 17), wenn er einen Anspruch hegt (Kästchen 6) und wenn er dazu eine Anspruchsüberschneidung (Kästchen 18) feststellt. Die "von X festgestellte Anspruchsüberschneidung" und deren Bestimmungsfaktoren sind in obigem Flußdiagramm nicht enthalten. Auch X nimmt wahr, daß Y einen Anspruch hegt. Er vergleicht diesen mit seinem eigenen und stellt eine Anspruchsüberschneidung fest. Um obiges Flußdiagramm übersichtlich zu erhalten, ist der Sachverhalt der Anspruchsüberschneidung (der selbstverständlich ein gegenseitiger ist) nur für Y dargestellt.

In Kästchen 19 sind wieder die Faktoren pauschal zusammengefaßt, die die spezifische konfliktäre Handlung, für die sich X entscheidet, bestimmen.

Der ("Wettbewerb" genannte) Konflikt wird nun einen bestimmten Verlauf nehmen (Kästchen 20). Es wird nun nicht die Annahme gemacht, die Max Weber machte, daß der Wettbewerb

mit "friedlichen" Mitteln ausgetragen wird.

Wenn zwei Goldgräber beim Abstecken ihrer Claims eine Anspruchsüberschneidung feststellen, dann kann es sehr wohl geschehen, daß sie ihren Konflikt mit den Revolvern austragen.

Die Vorstellung Max Webers vom "friedlichen" Wettbewerb ist sicherlich durch das ökonomische Konzept des Wettbewerbs beeinflußt worden. Eine solche Einengung des Wettbewerbskonzeptes soll hier aber nicht vorgenommen werden.

Der Wettbewerb endet nun damit, daß der eine oder der andere Handelnde sich mehr oder weniger durchsetzt. Der Besitz des Handelnden X im der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt (Kästchen 5) ist dann entsprechend bestimmt. Es ist auch möglich, daß die Auseinandersetzung unentschieden längere Zeit (evtl. für immer) anhält. Der Besitz des Handelnden X (Kästchen 5) bleibt dann konstant.

Damit ist das Schema erläutert. Es muß nochmals darauf hingewiesen werden, daß das Schema der besseren Übersichtlichkeit halber nicht vollständig durchgeführt wurde. Der Handelnde X wird ebenfalls seinen Anspruch mit dem Anspruch, den er bei Y wahrnimmt, vergleichen und dabei eine Anspruchsüberschneidung feststellen. In obigem Schema müßten also noch Kästchen eingefügt werden, die den Kästchen 7, 13, 14 entsprechen.

a. Definition des Wettbewerbs.

Der Wettbewerb wird dadurch definiert, daß die "Auslöser des konfliktären Verhaltens" angegeben werden.

Definition: Ein Wettbewerb besteht (1) wenn der Handelnde X einen Anspruch hegt (Kästchen 6), (2) wenn er eine Anspruchsüberschneidung feststellt (im Schema nicht eingezeichnet), (3) wenn Y einen Anspruch hegt (Kästchen 12) und (4) wenn Y eine Anspruchsüberschneidung feststellt (Kästchen 14).

b. Bestimmungsgründe des Wettbewerbs.

Ein Wettbewerb entsteht, wenn die Frage in Kästchen 4 mit "kleiner", die in Kästchen 11 mit "kleiner" und die in Kästchen 13 mit "Ja" beantwortet wird.

Voll ausgeschrieben lautet diese Bestimmung:

Ein Wettbewerb besteht, (1) wenn der Handelnde Y empfindet, daß sein gegenwärtiger Besitz kleiner ist, als der, der ihm seiner Meinung nach angemessen wäre, (2) wenn er bei X einen Anspruch wahrnimmt, der sich mit seinem eigenen (ganz oder teilweise) überschneidet, (3) wenn der Handelnde X empfindet, daß sein gegenwärtiger Besitz kleiner ist als der, der ihm seiner Meinung nach angemessen wäre, (4) und wenn X (was im Flußdiagramm nicht eingezeichnet ist) bei Y einen Anspruch wahrnimmt, der sich mit seinem eigenen (ganz oder teilweise) überschneidet.

Der entscheidende Faktor des "angemessenen Besitzes" wurde seinerseits in Abschnitt 8 annähernd bestimmt.

c. Der Wettbewerb als Grenzfall des Konflikts.

Der Verfasser glaubt, daß der Wettbewerb ein Grenzfall des allgemeinen sozialen Konflikts ist. Er glaubt, daß der Wettbewerb eine in der Realität äußerst selten vorkommende Situation ist. Eine Analyse obigen Schemas kann diese Meinung erhärten:

Der Wettbewerb ist im Grunde genommen ein Zufallsprodukt. Er entsteht nur, weil sich die Ansprüche der beiden Handelnden "zufällig" auf denselben Vorteil richten. Der Begriff der "Zufälligkeit" bedarf hier natürlich der Interpretation. Der Handelnde X hegt einen Anspruch. Dieser Anspruch hat seine Bestimmungsgründe. In obigem Schema ist dieser Sachverhalt durch den "Weg" von Kästchen Nr. 3 über Kästchen 1, 2 und 4 zu Kästchen Nr. 6 dargestellt. Derselbe Sachverhalt gilt für den Handelnden Y. Auch bei ihm ist die "Faktorenkette" von Kästchen Nr. 10 über die Kästchen Nr. 8, 9 und 11 zu Kästchen Nr.12 dargestellt.

Das Charakteristische des Wettbewerbs ist es nun, daß die beiden Handelnden den Anspruch des jeweils anderen nicht beurteilen. Sie fragen nicht danach, ob dieser Anspruch "angemessen", ob er gerechtfertigt ist. Sie machen sich über die richtige (gerechte) Verteilung der bestehenden Vor- und Nachteile keine Gedanken. Im Grunde genommen besteht zwischen ihnen keine soziale Beziehung. Die beiden Handelnden treten erst in dem Augenblick, in dem sie in den Wettbewerb eintreten, in eine soziale Beziehung miteinander. Der Wettbewerb erwuchs nicht aus Verteilungsproblemen innerhalb einer sozialen Beziehung. Daß sich die beiden Handelnden plötzlich miteinander in der Wettbewerbsbeziehung stehend fanden, ist im Grunde genommen zufällig. Ihre Wege kreuzten sich, und "zufällig" richteten sich ihre Ansprüche auf denselben Vorteil.

Es ist sehr fraglich, ob in der sozialen Realität Situationen auftreten, die dem hier skizzierten Wettbewerb entsprechen, also Situationen, in denen der Anspruch des anderen nicht irgendwie beurteilt, begutachtet und auf seine Legitimität hin untersucht wird. In der Realität wird viel eher der Fall auftreten, daß zwar eine Anspruchsüberschneidung besteht, daß daneben aber noch der Anspruch des anderen beurteilt (etwa für illegitim erachtet) wird. In der Realität wird also viel eher eine "Mischung" des Wettbewerbs mit dem Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt auftreten.

d. Kritik der Konfliktdefinition Bouldings.

Die Konfliktdefinition Bouldings (siehe Abschnitt 3) bezieht sich ausschließlich auf diesen Grenzfall des Wettbewerbs. Hier zeigt sich die Einseitigkeit der Boulding'schen Definition. Sie erfaßt nur Situationen, bei denen die Handelnden vor Beginn der Wettbewerbsbeziehung in keiner sozialen Beziehung zueinander standen. Denn wären sie zuvor in einer sozialen Beziehung gestanden, dann hätte sich ihnen das Problem der Verteilung der Vorteile gestellt, und das hätte sie dazu

gebracht, den Anspruch des jeweils anderen zu beurteilen.

Boulding hat das Wettbewerbsmodell auf alle Konfliktsituationen übertragen. Er hat nicht erkannt, daß sein Konfliktmodell nur für einen spezifischen Fall gilt. Er hat nicht erkannt, daß sein Modell den Konflikt, der aus der Verteilungsproblematik innerhalb fester sozialer Beziehungen besteht, nicht einschließt.

Nichtsdestoweniger stellt sich für die hier zu entwickelnde generelle Konfliktdefinition die Aufgabe, den Wettbewerb, das Boulding'sche Modell, als einen spezifischen Fall miteinzubeziehen.

In der neu zu erarbeitenden generellen Konfliktdefinition muß aber auch eine weitere Aufgabe gelöst sein. Viele reale soziale Konflikte stellen eine Mischform der drei Phänomene des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts, des Zumutungs-Ablehnungs-Konflikts und des Wettbewerbs dar. So wird es sicherlich häufig der Fall sein, daß dem beanspruchenden Handelnden X ein Handelnder Y gegenübersteht, der den Anspruch des Handelnden X für illegitim erachtet und nun seinerseits einen eigenen Anspruch hegt, den er für legitim erachtet und der sich mit dem Anspruch des Handelnden X überschneidet.

Es gilt also eine neue generelle Konfliktdefinition zu erarbeiten, die diese drei genannten Phänomene als Grenzfälle einschließt und die in der Realität häufig anzutreffenden "Mischkonflikte" erfaßt.

Eine solche generelle Definition wird dadurch gewonnen, daß die drei seither gegebenen Definitionen zusammengefaßt werden.

Bevor das geschieht, soll jedoch in einem Exkurs der "ökonomische Wettbewerb" untersucht werden.

Exkurs: Der ökonomische Wettbewerb.

Es soll folgende Frage kurz beantwortet werden: entspricht der ökonomische Wettbewerb dem Konzept des Wettbewerbs, das hier entwickelt wurde - oder kommen etwa auch Elemente des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts und des Zumutungs-Ablehnungs-Konflikts hinzu?

Das nationalökonomische Konzept des "vollkommenen (atomistischen) Marktes" entspricht dem, was hier "Wettbewerb" genannt wurde. Die Teilnehmer des atomistischen Marktes bilden keine "feste soziale Beziehung", in der das Problem einer angemessenen Verteilung bestehender Vor- und Nachteile zu lösen wäre. Der Besitz des anderen wird nicht auf seine Angemessenheit hin untersucht. Die Nationalökonomen sind sich sehr wohl bewußt, daß das Modell des atomistischen Marktes eine Idealisierung darstellt.

Die meisten realen Marktsituationen sind durch das Modell des "unvollkommenen Marktes" zu beschreiben. Paulsen (31, S. 117) charakterisiert die unvollkommenen Märkte folgendermaßen: "Sie liegen vor, wenn die Voraussetzungen des vollkommenen Marktes nicht erfüllt sind, die Anbieter aber in Wettbewerbsbeziehung stehen... Das bedeutet, daß ihr Angebotspreis nicht nur durch das Verhalten der Nachfrage, sondern auch durch das anderer Unternehmen beeinflußt wird." Paulsen unterscheidet dann: 1. Das Polypol. Es ist dadurch charakterisiert, daß der Marktanteil des einzelnen Anbieters zu gering ist, als daß dieser mit Reaktionen der anderen Anbieter auf seine Preissetzung rechnen könnte. 2. Das Oligopol. Es ist dadurch charakterisiert, daß jeder Anbieter einen beachtlichen Anteil am Gesamtmarkt hat und daß sein Marktverhalten das Verhalten der übrigen Anbieter beeinflußt.

Das Oligopol ist geradezu ein Musterbeispiel für eine "feste soziale Beziehung", in der es Probleme der angemessenen Verteilung ökonomischer Vor- und Nachteile zu

lösen gilt, in der Anspruchs-Ablehnungs- und Zumutungs-Ablehnungs-Konflikte bestehen. Die Konkurrenten im oligopolistischen Markt kennen sich sehr gut. Sie haben ihre eigene Firmentradition, und sie kennen die Tradition der Konkurrenzfirmen. Es ist unter den Firmen bekannt, wer sich (ehemals) um die Erschließung des Marktes Verdienste erworben hat. Das Management der Firmen steht in mehr oder weniger ständigem Kontakt. Geheime Preisabsprachen und geheime Marktaufteilungen sind sicherlich keine Seltenheit.

Im oligopolistischen Markt bestehen Vorstellungen von der Angemessenheit des eigenen Marktanteils und der Angemessenheit des Marktanteils der anderen. Absprachen, die zu den verschiedenen Formen der Wettbewerbsbeschränkung führen, die der Verhinderung existenzgefährdender Konkurrenzkämpfe dienen, sind in ihrem Inhalt (etwa geographische Aufteilung des Marktes) oft durch Vorstellungen der Angemessenheit des den verschiedenen Konkurrenten zustehenden "ökonomischen Besitzes" bestimmt.

Der ökonomische Wettbewerb in seiner Form des oligopolistischen Marktes ist also ein "Mischkonflikt", der sowohl Elemente des Anspruchs-Ablehnungs-, des Zumutungs-Ablehnungs-Konflikts als auch des "Wettbewerbs" enthält.

Auf diese zweifellos interessante Problematik kann hier nicht vertieft eingegangen werden. Das würde vom hier zu diskutierten Thema zu weit wegführen.

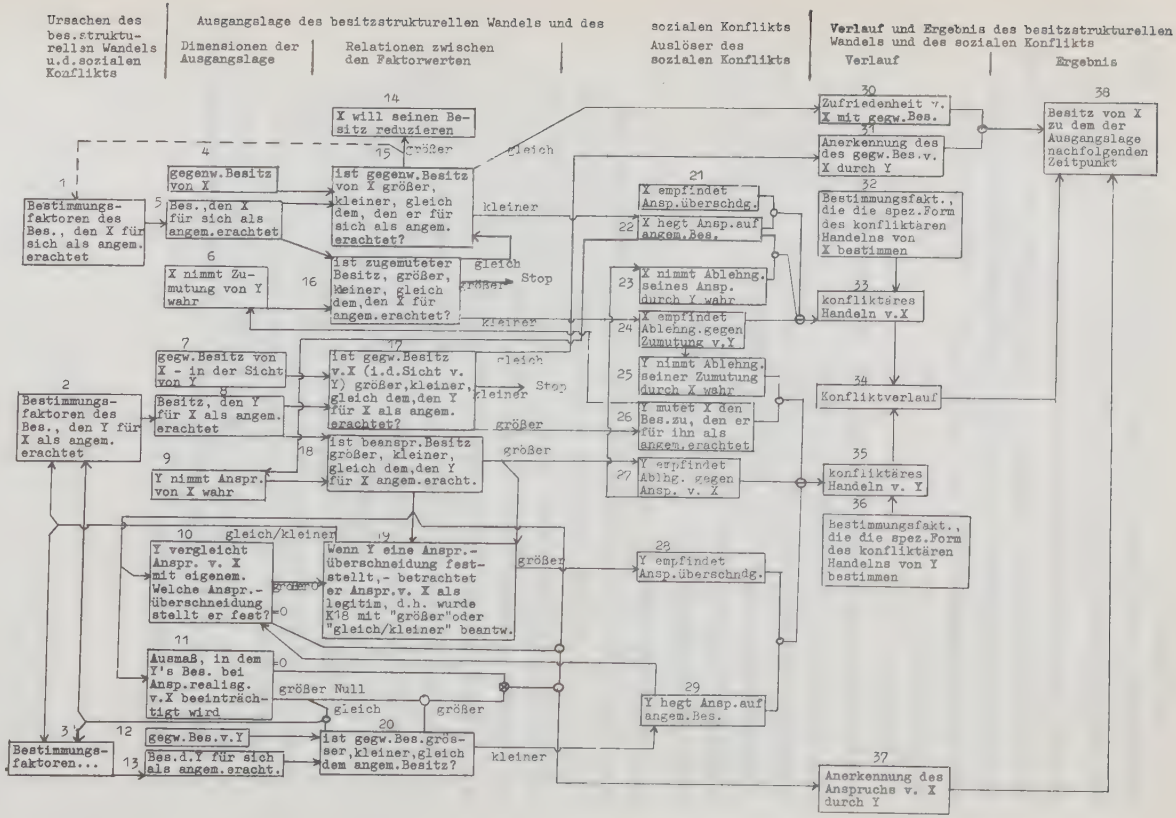
12. Abschnitt.
Allgemeine qualitative Konzeption des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts.

Die allgemeine Konzeption des besitzstrukturellen Wandels und die allgemeine Konzeption des sozialen Konflikts ist so komplex, daß sie nur mit Hilfe eines Flußdiagramms, das die Zusammenhänge zu überschauen hilft, entwickelt werden kann.

Das Schema stellt wieder nur den vereinfachten Fall dar, daß sich nur 2 Handelnde, X und Y, im sozialen System gegenüberstehen. Selbstverständlich könnte das Fluß= diagramm auch auf eine soziale Beziehung zwischen 3 und mehr Handelnden erweitert werden. Es würde aber dadurch sehr an Übersichtlichkeit verlieren.

Das Flußdiagramm ist weiterhin dadurch vereinfacht, daß nur der Besitz des Handelnden X (aber nicht der des Handelnden Y) für den der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt determiniert wird - obwohl doch die soziale Beziehung (der soziale Konflikt) eine gegenseitige ist, so daß auch der Besitz von Y dem Wandel unterliegt.

Sollte der Tatsache Rechnung getragen werden, daß beide Systembeteiligte in ihrem Besitz dem Wandel unterliegen, dann müßte das hier gegebene Flußdiagramm verdoppelt werden. Das zweite Flußdiagramm würde genau dem hier gegebenen Flußdiagramm entsprechen. Nur sind Y und X ausgetauscht, d. h. Y tritt als Beanspruchender und X tritt als Ablehnender, Zumutender und Konkurrent auf. Der Übersichtlichkeit wegen wurde auf diese Verdoppelung des Flußdiagramms verzichtet.



Flußdiagramm V: Allgemeine,qualitative Konzeption des sozialen Konflikts

Der Handelnde I hat in der Ausgangslage einen bestimmten gegenwärtigen Besitz inne (Kästchen 4).+)

+) Die Theorie des besitzstrukturellen Wandels erklärt bzw. prognostiziert die Änderung des Besitzes der Handelnden im Zeitverlauf.
In der Konzeption des Verf. wird nun "Zeit" als diskrete Variable betrachtet. Die Theorie des besitzstrukturellen Wandels soll also die Änderung des Besitzes von einem Zeitpunkt zu einem anderen späteren Zeitpunkt erklären bzw. prognostizieren. Der Besitz im ersten Zeitpunkt, in dem Zeitpunkt, in dem die "Mechanismen" des besitzstrukturellen Wandels gerade zu wirken begonnen haben, kann also "Besitz in der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels" genannt werden.
Der Besitz im nachfolgenden späteren Zeitpunkt, in dem Zeitpunkt, in dem der besitzstrukturelle Wandel geschehen ist, kann dann "Besitz in dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt" genannt werden.
Will der Soziologe mit Hilfe einer Theorie prognostizieren, dann ist der "Besitz in der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels" der g e g e n w ä r t i g e Besitz, und der "Besitz in dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt" der z u k ü n f t i g e Besitz.
Will der Soziologe mit Hilfe einer Theorie erklären, will er den abgelaufenen besitzstrukturellen Wandel erklären, dann ist der "Besitz in dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt" der g e g e n w ä r t i g e Besitz und der "Besitz in der Ausgangslage"der v e r g a n g e n e Besitz.
Für die Konstruktion der Theorie (und für die Analyse der Ausgangslage, die hier betrieben wird) ist es unerheblich, ob derjenige, der dann die Theorie anwendet, Prognose oder Erklärung leisten will.
Der Verf. hat hier in seiner Terminologie einen prognostischen Standpunkt eingenommen. Er setzt "Besitz in der Ausgangslage" und "gegenwärtigen Besitz" gleich. Das geschieht nur um der größeren Anschaulichkeit wegen. Er könnte genau so gut einen erklärenden Standpunkt einnehmen.

Der Handelnde X besitzt eine Vorstellung von dem Besitz, der ihm angemessen wäre (Kästchen 5).

Die Faktoren, die diesen "Besitz, den X für sich selbst als angemessen erachtet" determinieren, sind wieder pauschal in Kästchen 1 zusammengefaßt.

Es muß die Frage gestellt werden (Kästchen 15): Ist der gegenwärtige Besitz von X größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den X für sich als angemessen erachtet?

Der Vergleich wird in der Dimension der Befriedigung vorgenommen. "Größer, kleiner, gleich" heißt also "größer, kleiner, gleich im Befriedigungsgrad, der dem Besitz anhaftet". Auf diesen Sachverhalt kann erst dann exakt eingegangen werden, nachdem in Abschnitt 15 das Konzept der Befriedigung dargestellt wurde.

Muß die Frage in Kästchen 15 mit "gleich" beantwortet werden, dann empfindet X Zufriedenheit mit seinem gegenwärtigen Besitz (Kästchen 30). Wenn nun Y ebenfalls empfindet, daß der gegenwärtige Besitz diesem angemessen ist, (Kästchen 31) - was sich ergibt, wenn die Frage in Kästchen 17 mit "gleich" zu beantworten ist - dann ist der Besitz des Handelnden X im der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt determiniert (Kästchen 38). Er ist in diesem Falle unverändert. Es hat kein besitzstruktureller Wandel stattgefunden. In anderer Formulierung: Die Variable "besitzstruktureller Wandel" (die zwei Werte annehmen kann: "größer 0" und "gleich 0") ist "gleich 0".

Muß auf Grund der empirischen Ermittlung die Frage in Kästchen 15 mit "kleiner" beantwortet werden, dann wird X einen Anspruch hegen (Kästchen 22).

Der Fall, der entsteht, wenn die Frage mit "größer" beantwortet werden muß, soll hier nicht weiter verfolgt werden. Bei der Darstellung des Anspruchs-Ablehnungs-Konflikts (Abschnitt 9) wurde ausgeführt, daß es in diesem Falle zu einem Rechtfertigungsprozeß (Rückkopplung auf Kästchen 1) kommen wird. Allerdings ist es durchaus möglich, daß der Rechtfertigungsprozeß nicht "erfolgreich" beendet werden kann, d. h. daß es dem Handelnden (auch nach mehreren Rückkopplungen) nicht "gelingt", seinen gegenwärtigen Besitz zu rechtfertigen. In diesem Falle wird der Handelnde seinen Besitz reduzieren wollen. Er wird dann beanspruchen, daß ihm der Besitz, der ihm angemessen erscheint, zugewiesen wird. Wenn Y die Reduzierung des Besitzes von X nun ablehnt, weil X tatsächlich das besitzt, von dem Y empfindet, daß es ihm zusteht, dann entsteht ein Konflikt, der sicherlich dadurch bereinigt wird, daß sowohl bei Y als auch nochmals bei X (der die Ablehnung seines Reduzierungswunsches durch Y erfährt) eine Rückkopplung auf die Bestimmungsfaktoren des "angemessenen Besitzes" in Kästchen 1 und in Kästchen 2 stattfindet. Es ist jedoch unwahrscheinlich, daß diese Konstellation das "konfliktäre Handeln" auslöst.

Im Flußdiagramm ist der hier dargestellte Sachverhalt durch einen gestrichelten Pfeil von Kästchen 15 (mit der Antwort "größer") zu Kästchen 1 angedeutet. Nach mehreren Rückkopplungen wird der Rechtfertigungsprozeß schließlich abgebrochen, und der Handelnde X beansprucht eine Reduzierung seines Besitzes. Das ist durch die Gabelung des Pfeiles, der mit seiner zweiten Spitze auf Kästchen 14 gerichtet ist, repräsentiert. Der weitere Ablauf der Dinge wird nicht mehr verfolgt. Das wird durch die Anweisung "stop" angedeutet.

Der Handelnde Y nimmt nun den Anspruch des Handelnden X auf Realisierung des ihm angemessen erscheinenden Besitzes wahr (Kästchen 9).

Der Handelnde Y besitzt eine Vorstellung von dem Besitz, der für den Handelnden X angemessen ist (Kästchen 8).

Die Faktoren, die Diesen von Y für X als angemessen erachteten Besitz determinieren, sind (wieder pauschal) in Kästchen 2 zusammengefaßt.
Es ist nun die Frage zu stellen (Kästchen 18): Ist der Besitz, den X beansprucht, größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den Y für X als angemessen erachtet?

Dieser Vergleich wird von Y in der Dimension der Befriedigung vorgenommen.

Muß diese Frage mit "größer" beantwortet werden, dann wird der Handelnde Y innerlich Ablehnung empfinden (Kästchen 27).

X wird diese Ablehnung wahrnehmen (Kästchen 23).

Unabhängig davon, ob X einen Anspruch hegt oder nicht, vergleicht Y den Besitz, den er gegenwärtig bei X feststellt (Kästchen 7) mit dem Besitz, den er für X als angemessen erachtet (Kästchen 8). Dieser Vergleich wird in der Dimension der Befriedigung vorgenommen.

Es muß die Frage formuliert werden (Kästchen 17): Ist der gegenwärtige Besitz von X - in der Sicht von Y - größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den X für Y als angemessen erachtet?

Wird diese Frage mit "größer" oder "kleiner" zu beantworten sein (auf Grund einer empirischen Erhebung der Werte der in Kästchen 7 und 8 genannten Faktoren), dann will Y dem Handelnden X den Besitz zuweisen, den er für ihn als angemessen erachtet. Er mutet ihm einen bestimmten Besitz zu (Kästchen 26), der entweder kleiner ist als der gegenwärtige Besitz von X (wenn die Frage in Kästchen 17 mit "größer" beantwortet wurde) oder der größer ist, als der gegenwärtige Besitz von X (wenn die Frage in Kästchen 17 mit "kleiner" beantwortet wurde).

X nimmt diese Zumutung wahr (Kästchen 6).

Er vergleicht den zugemuteten Besitz mit dem, den er für sich selbst als angemessen erachtet (Kästchen 5). Dieser Vergleich wird in der Dimension der Befriedigung vorgenommen. Dieser Sachverhalt kann erst nachdem diese Dimension eingehend dargestellt wurde, in Abschnitt 25 exakt entwickelt werden.

Es ist die Frage zu stellen (Kästchen 16): Ist der zugemutete Besitz größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den X für sich selbst als angemessen erachtet?

Muß diese Frage mit "kleiner" beantwortet werden, dann wird X gegenüber dem zugemuteten Besitz Ablehnung empfinden (Kästchen 24).

Y nimmt diese Ablehnung seiner Zumutung wahr (Kästchen 25).

Dieser Fall der Zumutung durch Y und der Ablehnung dieser Zumutung durch X wird vor allem dann auftreten, wenn die Frage in Kästchen 17 mit "größer" beantwortet wurde, wenn also Y in seiner Zumutung eine Reduzierung des Besitzes von X forderte.

Ist der zugemutete Besitz gleich dem, den X für sich selbst als angemessen erachtet, dann wird X seinen gegenwärtigen Besitz daraufhin untersuchen, ob er dem ihm angemessenen entspricht. Er wird sich die in Kästchen 15 formulierte Frage stellen. Deren Antworten und die Auswirkungen dieser Antworten wurden bereits dargestellt.

Wenn nun der Fall gegeben ist, daß Y dem Handelnden X einen Besitz zumutet, der größer ist als der gegenwärtige Besitz von X und wenn X diese Zumutung als angemessen erachtet, dann wird im gegenseitigen Einverständnis der beiden Handelnden der Besitz von X erhöht.

Im Flußdiagramm ist dieser Sachverhalt auf etwas umständliche Weise abgebildet (die jedoch, um die innere Konsistenz des Modells zu erhalten, notwendig ist). Im Flußdiagramm wird nun der "Weg" folgender sein: Wenn X die Zumutung für angemessen erachtet (Antwort: "gleich" auf die Frage in Kästchen 16), dann wird er seinen gegenwärtigen Besitz daraufhin untersuchen, ob er dem angemessenen entspricht. Durch die Zumutung des Handelnden Y wird also erst die Frage, die in Kästchen 15 formuliert ist, in das Bewußtsein von X gehoben. In dem hier behandelten Fall wird diese mit "kleiner" zu beantworten sein (es wurde ja angenommen, daß der Handelnde X die Zumutung von Y auf eine Besitzvergrößerung für angemessen erachtet). X hegt dann einen Anspruch (Kästchen 22). Dieser wird von Y wahrgenommen (Kästchen 9). Y vergleicht ihn mit dem, den er für X als angemessen erachtet (Kästchen 8). Wenn der von X beanspruchte Besitz exakt dem Besitz entspricht, den ihm Y zuvor zugemutet hat, dann wird selbstverständlich mit dem, den Y für X als angemessen erachtet (und den er Y zugemutet hat), übereinstimmen. Die Frage in Kästchen 18 ist dann mit "gleich" zu beantworten. Y wird (wenn noch einige weitere (noch zu behandelnde) Bedingungen gegeben sind) den Anspruch von X anerkennen.

Die Erläuterung des Flußdiagramms kann nun mit den Antworten auf die Frage des Kästchens 18 fortgesetzt werden. Die Folge, die entsteht, wenn die Frage in Kästchen 18 mit "größer" beantwortet werden muß, ist bereits dargestellt worden.
Muß nun die Frage des Kästchens 18 mit "gleich" oder sogar mit "kleiner" beantwortet werden, dann müßte der Handelnde Y den Anspruch des Handelnden X anerkennen. Zuerst müssen jedoch zwei Fragen gestellt und positiv beantwortet werden. Die Pfeile, die von Kästchen 18 auf Kästchen 10 und Kästchen 11 gerichtet sind, deuten diesen Sachverhalt an.

Es muß gefragt werden (Kästchen 10): Welche Anspruchsüberschneidung stellt Y fest?

Wird diese Frage mit "gleich 0" zu beantworten sein, (etwa weil Y selbst keinen Anspruch hegt oder weil sich die Ansprüche von Y und X nicht auf dasselbe Objekt richten), dann wird Y schon eher geneigt sein, den Anspruch des Handelnden X anzuerkennen. Das ist im Flußdiagramm durch einen von Kästchen 10 ausgehenden, mit "gleich 0" beschrifteten Pfeil angedeutet, der sich dem Pfeil, der von Kästchen 18 kommt und mit "gleich oder kleiner" beschriftet ist, anschließt. Diese "Anschlußstelle" ist durch einen kleinen Kreis symbolisiert. Dieser Kreis soll ausdrücken, daß in ihm zwei (oder mehrere) Bedingungen zusammengekoppelt werden. Der Pfeil führt dann als ein gemeinsamer Pfeil zu Kästchen 37 weiter. Der kleine Kreis symbolisiert die logische Operation der Konjunktion (die durch das Wort "und" ausgedrückt werden kann). Damit das Ereignis entsteht, das in Kästchen 37 genannt ist, müssen notwendig alle die Bedingungen gegeben sein, die durch Pfeile symbolisiert in den kleinen Kreisen zusammenkommen.

Stellt nun Y fest, daß keine Anspruchsüberschneidung besteht, dann wird er immer noch nicht seine Anerkennung aussprechen. Es muß zuerst noch geklärt werden, ob der

Anspruch des Handelnden X nicht den gegenwärtigen Besitz von Y beeinträchtigt, d. h. ob bei der Realisierung des Anspruchs von X der Handelnde Y nicht eine Einbuße an seinem gegenwärtigen Besitz erleidet.

Es wird gefragt (Kästchen 11): Wie ist das Ausmaß der Beeinträchtigung?

Wird diese Frage mit "gleich 0" beantwortet, dann wird Y den Anspruch von X anerkennen (Kästchen 37).

Es kann zusammengefaßt werden: Wenn die Frage in Kästchen 18 mit "gleich" oder sogar "kleiner" beantwortet wird, wenn die Frage in Kästchen 10 mit "gleich 0" und die Frage in Kästchen 11 ebenfalls mit "gleich 0" beantwortet wird - dann wird Y den Anspruch von X anerkennen (Kästchen 37).

Damit Y seine Anerkennung ausspricht, muß nicht notwendigerweise die Beeinträchtigung "gleich 0" sein. Es darf auch eine Beeinträchtigung, die größer als 0 ist, bestehen, aber dann muß die Frage, die in Kästchen 20 gestellt wird, mit "größer" beantwortet werden. Die Frage des Kästchens 20 lautet: Ist der gegenwärtige Besitz von Y (Kästchen 12) größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den Y für sich als angemessen erachtet (Kästchen 13)?

Wird diese Frage mit "größer" beantwortet, dann empfindet Y es als gerecht, wenn er bei der Realisierung des Anspruchs von X eine Einbuße an seinem gegenwärtigen Besitz erleiden muß. Diese Einbuße darf aber nur so groß sein, daß der gegenwärtige Besitz von Y auf den ihm angemessenen reduziert wird. Im Flußdiagramm wurde der Einfachheit halber angenommen, daß dieser Fall gegeben ist. Später, wenn dieses Flußdiagramm in quantitativen Konzepten dargestellt wird, (Abschnitt 19) kann dieser Sachverhalt auch im Flußdiagramm selbst berücksichtigt werden.

Die Anerkennung (Kästchen 37) wird ausgesprochen, wenn Kästchen 18 mit "gleich" oder "kleiner", Kästchen 10 mit "gleich 0" beantwortet wird und wenn entweder Kästchen 11 mit "gleich 0" oder Kästchen 11 mit "größer", dann aber zusätzlich Kästchen 20 mit "größer" beantwortet werden. Im Flußdiagramm ist dieser Sachverhalt durch einen kleinen Kreis mit Kreuz symbolisiert. Er vertritt die logische Operation der exklusiven Disjunktion (die durch die Formel "entweder .... oder" ausgedrückt werden kann.) Zu den übrigen bereits genannten Bedingungen muß entweder die eine Bedingung (Antwort "gleich 0" auf Kästchen 11) oder die andere Bedingung (Antwort "größer 0" auf Kästchen 11 und zusätzlich Antwort "größer" auf Kästchen 20) hinzukommen, damit der Sachverhalt von Kästchen 37 entsteht.

Ein Sonderfall tritt ein, wenn Kästchen 18, wie seither angenommen, mit "gleich" oder sogar "kleiner", wenn Kästchen 10 mit "gleich 0", wenn Y sich also durch den Anspruch von X beeinträchtigt fühlt und wenn Y nun auch empfindet, daß er das besitzt, was ihm angemessen ist". In Y wird dann ein innerer Konflikt entstehen: Zwar ist der Anspruch des anderen angemessen; daß aber Y (und nicht ein anderes Systemmitglied) bei der Realisierung des Anspruchs leiden muß, ist unangemessen. Y "löst" diesen inneren Konflikt durch Rückkopplung auf die Faktoren, die den "Besitz, der X, nach Meinung von Y, angemessen ist, und auf die Faktoren, die den "Besitz, den Y für sich selbst als angemessen erachtet", bestimmen. Y "löst" diesen inneren Konflikt durch Rückkopplung auf Kästchen 2 und 3.

Die "Mechanik" dieser Rückkopplungsprozesse und ihre psychologische Interpretation wurde in Abschnitt 13 kurz ausgeführt. Die Folge dieser Rückkopplung würde sein, daß nach einiger Zeit die Frage in Kästchen 18 mit "größer" oder/und die Frage in Kästchen 20 mit "größer" zu beantworten sein wird. Y hat seine Vorstellung von der Angemes-

senheit des Anspruchs von X geändert oder/und er hat die Vorstellung von der Angemessenheit seines eigenen gegenwärtigen Besitzes geändert.

Nun ist es möglich, daß Y selbst einen Anspruch hegt. Dieser Anspruch entstand dadurch, daß Y seinen eigenen gegenwärtigen Besitz mit dem, den er für sich als angemessen erachtet, verglich und die Frage in Kästchen 20 mit "kleiner" beantwortete - was zur Folge hat, daß Y einen Anspruch hegt (Kästchen 29).

Es ist nun die Frage des Kästchens 10 zu stellen: Y vergleicht den Anspruch von X mit seinem eigenen, welche Anspruchsüberschneidung stellt er dabei fest?

Die Anspruchsüberschneidung wird als Variable betrachtet, die zwei Werte einnehmen kann. Sie kann entweder nicht existent sein - dann soll gesagt werden, sie sei "gleich 0" - oder aber sie ist existent - dann soll gesagt werden, sie sei "größer 0". Später (in Abschnitt 23) wird der Begriff der Anspruchsüberschneidung quantifiziert werden. Die "Anspruchsüberschneidung" ist dann eine "echte" kontinuierliche Variable, die eine ganze Reihe von Werten einnehmen kann. Hier, wo sie noch als Qualität behandelt wird, kann sie nur die beiden Werte "existent" (größer 0) und "nicht existent" (gleich 0) annehmen.

Der Sachverhalt, der sich ergibt, wenn die Frage des Kästchens 10 mit "gleich 0" beantwortet werden muß, ist bereits untersucht worden. Y wird dann, wenn noch weitere Bedingungen (die bereits dargestellt wurden) gegeben sind, den Anspruch von X anerkennen (Kästchen 37).

Nun gilt es zu untersuchen, was geschieht, wenn die Frage des Kästchens 10 mit "größer 0" beantwortet werden muß. Ist dieser Fall gegeben, dann ist die Frage zu stellen (Kästchen 19): Wenn nun also Y eine Anspruchsüberschnei-

dung feststellt, betrachtet er den Anspruch von X als legitim, d. h. wurde die Frage in Kästchen 18 mit "gleich/kleiner" oder mit "größer" beantwortet?

Muß diese Frage mit "größer" beantwortet werden, dann empfindet Y eine Anspruchsüberschneidung (Kästchen 28), die in ihm "konfliktäres Handeln" auslöst.

Es muß zwischen der bloßen "Wahrnehmung" einer Anspruchsüberschneidung (Kästchen 10) und der, wie hier gesagt werden soll "Empfindung" einer Anspruchsüberschneidung (Kästchen 28) unterschieden werden. Die Empfindung löst das "konfliktäre Handeln" in Y aus. Die Empfindung der Anspruchsüberschneidung entsteht aber nur, wenn neben der bloßen Wahrnehmung der Anspruchsüberschneidung auch noch die Empfindung der Illegitimität des Anspruchs von X hinzukommt.

Wenn nun die in Kästchen 19 gestellte Frage "gleich/kleiner" beantwortet werden muß, denn entsteht in Y ein innerer Konflikt. Sein eigener berechtigter Anspruch überschneidet sich mit dem Anspruch von X, der auch berechtigt ist.

Der Handelnde Y "löst" diesen inneren Konflikt dadurch, daß in ihm allmählich die "Einsicht" wach wird, daß sein eigener Anspruch doch nicht legitim ist und/oder daß in ihm die "Erkenntnis" wach wird, daß der Anspruch des Handelnden X doch nicht legitim ist. Dieser sicherlich sehr komplizierte psychische Vorgang im Handelnden Y wird im Flußdiagramm in stark vereinfachter Weise simuliert. Im Flußdiagramm ist die "Lösung" dieses inneren Konflikts als Rückkoppelungsprozeß dargestellt. Es findet eine Rückkoppelung auf die Faktoren statt, die den "Besitz, den Y für X als angemessen erachtet" und den "Besitz, den Y für sich selbst als angemessen erachtet" in ihrer Größe determinieren, d. h. es findet eine Rückkoppelung auf die Kästchen

2 und 3 statt. Im Flußdiagramm ist diese Rückkoppelung durch einen von Kästchen 19 ausgehenden (mit "gleich/kleiner" beschrifteten) Pfeil, der zu den Kästchen 2 und 3 führt, angedeutet.
Änderungen im Kästchen 2 werden über das Kästchen 8 an das Kästchen 18 (dessen Frage nach der Relation zwischen dem Besitz, den X beansprucht und dem Besitz, den Y für X als angemessen erachtet, seither mit "gleich/kleiner" beantwortet wurde) weitergegeben.

Änderungen in Kästchen 3 werden über die Kästchen 13, 20, 29 an das Kästchen 10 (dessen Frage nach einer eventuell bestehenden Anspruchsüberschneidung seither mit "größer 0" beantwortet wurde) weitergegeben.

Die Rückkoppelung wird eine gewisse Zeit andauern (der psychische Konflikt wird nicht sofort gelöst) und zwar so lange, bis nicht mehr die Antwortkombination "gleich/kleiner" und "größer 0" auf die Fragen der Kästchen 18 und 10 bestehen - bis eine der beiden Fragen oder beide anders beantwortet werden.

Nun gilt es noch zu untersuchen, wie das "konfliktäre Handeln" der Kontrahenten ausgelöst wird.

Das "konfliktäre Handeln" von X (Kästchen 33) wird ausgelöst,
wenn der Sachverhalt des Kästchens 22 und des Kästchens 23 gegeben ist,
und/oder wenn der Sachverhalt des Kästchens 21 und des Kästchens 22 gegeben ist,
und/oder wenn der Sachverhalt des Kästchens 24 gegeben ist.

Das "konfliktäre Handeln" des Handelnden Y (Kästchen 35) wird ausgelöst,
wenn der Sachverhalt des Kästchens 27 gegeben ist,
und/oder wenn der Sachverhalt des Kästchens 28 und des Kästchens 29 gegeben ist,

und/oder wenn der Sachverhalt des Kästchens 25 und des Kästchens 26 gegeben ist.

Diese "und/oder"-Verbindungen, die der logischen Operation der Disjunktion entsprechen, sind im Flußdiagramm durch einen Kreis und einen Strich (im Inneren des Kreises) symbolisiert. Alle die Bedingungen, die durch Pfeile in einem solchen Kreis mit Strich zusammenkommen, sind disjunktiv verbunden.

Der nicht durchstrichene Kreis symbolisiert die Konjunktion, die Verbindung, die durch das Wort "und" ausgedrückt werden kann.

Die spezifische Form des konfliktären Handelns, die die Kontrahenten ergreifen werden, sind durch Faktoren (wie die Macht des Handelnden gegenüber dem Kontrahenten, seine Sympathie/Antipathie gegenüber dem Kontrahenten, usw.) bestimmt, die für den Handelnden X in Kästchen 32 und für den Handelnden Y in Kästchen 36 pauschal zusammengefaßt sind.

Der Konflikt wird nun einen bestimmten Verlauf nehmen (Kästchen 34).

Er wird damit enden, daß sich der Handelnde X mehr oder weniger durchsetzt oder daß sich der Handelnde Y mehr oder weniger durchsetzt oder daß keiner der Handelnden über den anderen triumphiert oder aber, daß der Konflikt unentschieden lange Zeit (bis zur Auflösung der sozialen Beziehung) andauert.

Der Besitz des Handelnden X in dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt ist damit determiniert. Er entspricht (mehr oder weniger) dem Anspruch, den der Handelnde X hegte oder er entspricht (mehr oder weniger) der Zumutung, die der Handelnde Y hegte oder er ist gegenüber dem Besitz der Ausgangslage unverändert.

Zusammenfassung.

Der besitzstrukturelle Wandel kann als die Bewegung von Kästchen 4 nach Kästchen 38 verstanden werden. Der besitzstrukturelle Wandel (der hier der Einfachheit halber nur auf den Handelnden X bezogen wurde) ergibt sich durch den Vergleich des Besitzes von X in der Ausgangslage (Kästchen 4) und des Besitzes von X zu dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt (Kästchen 38).

Die Aufgabe, die es nun zu lösen gilt, ist diejenigen Faktoren zu finden, die zwischen diesen beiden Besitztümern intervenieren. In anderen Worten: Aufgabe ist es nun, eine Theorie zu finden, die eine Prognose bzw. eine nachträgliche Erklärung der Änderung des Besitzes von X von einem Zeitpunkt zu einem späteren Zeitpunkt ermöglicht.

Wie schon aus dem Flußdiagramm zu ersehen ist, ist der "Besitz von X in der Ausgangslage" nicht die einzige "input"-Variable. Um die Theorie zu entwickeln, die den "Besitz in der Ausgangslage" mit dem "Besitz in einem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt" verknüpft, ist es notwendig, noch weitere input-Faktoren einzubeziehen (so der "Besitz, den X für sich als angemessen erachtet", den "Besitz, den Y für X als angemessen erachtet", usw.). Alle die input-Faktoren sind in der Unter-Spalte "Dimensionen der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels" genannt.

Von den "input-Faktoren" können die in den Kästchen 5, 8, 13 genannten ihrerseits weiter determiniert werden. An ihre Stelle treten dann die in den Kästchen 1, 2. 3 genannten Faktoren.

Da diese hier die "letzten" Faktoren in der Kette der Kausalfaktoren sind, wurden sie in der Spalte "Ursachen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts" eingeordnet.

Es ist nun weitgehend in das Belieben des Sozialforschers gestellt, die Kausalkette an der Stelle abzuschneiden, an der er es für richtig hält. So wäre es sicherlich (im Prinzip) auch möglich, die Bestimmungsgründe der in den Kästchen 1, 2 und 3 genannten Faktoren dann als die "letzten" Kausalfaktoren des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts zu betrachten.

Der besitzstrukturelle Wandel kann auch "gleich 0" sein. Der Besitz von X in dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt entspricht in diesem Falle dem Besitz der Ausgangslage. Trotzdem kann aber ein sozialer Konflikt geschehen sein. Der Handelnde X unterlag jedoch in diesem Konflikt. Er konnte seinen Anspruch nicht realisieren. Sein Besitz blieb unverändert.

Die Theorie des besitzstrukturellen Wandels wird also nicht nur das Phänomen des faktischen besitzstrukturellen Wandels zu erklären haben, sondern auch das Phänomen, daß kein besitzstruktureller Wandel (trotz Konflikt) stattfindet.

Wenn also in dieser Arbeit der Begriff "besitzstruktureller Wandel" gebraucht wird, so muß berücksichtigt werden, daß dieser Begriff hier wie eine Variable verwendet wird. Es ist also durchaus möglich, daß der besitzstrukturelle Wandel einen Wert von "gleich 0" besitzen kann.

Auf Kästchen 38 sind drei Pfeile gerichtet. Diese drei Pfeile symbolisieren sozusagen die Ankunft dreier"Wege", die vom "Besitz in der Ausgangslage" ausgehen und nun beim "Besitz in dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt" ankommen.

1. Der erste Pfeil, der von Kästchen 34 ausgeht, symbolisiert den Sachverhalt, daß der besitzstrukturelle Wandel durch sozialen Konflikt geschieht. Der besitzstrukturelle Wandel kann in diesem Falle, je nach dem Verlauf des sozialen Konflikts "gleich 0" oder "größer 0" sein. Eine

Theorie des Konfliktverlaufs hat die Bedingungen festzustellen, unter denen sich der Handelnde X als Beanspruchender und/oder der Handelnde Y als "Zumutender" durchsetzen wird - was bedeutet, daß der besitzstrukturelle Wandel "größer 0" sein wird, und sie hat die Bedingungen festzustellen, unter denen sich der Handelnde Y als Ablehnender (gegenüber dem Anspruch von X) und/oder der Handelnde X als Ablehnender (gegenüber der Zumutung von Y) durchsetzen wird - was bedeutet, daß der besitzstrukturelle Wandel "gleich 0" sein wird.

2. Der zweite Pfeil, der von Kästchen 37 ausgeht, symbolisiert den Sachverhalt des besitzstrukturellen Wandels durch Anerkennung des Anspruchs des anderen. Der besitzstrukturelle Wandel wird in diesem Falle "größer 0" sein.

3. Der dritte Pfeil, der von den Kästchen 30 und 31 ausgeht, symbolisiert den Fall der Erhaltung des Status quo durch "beidseitige Anerkennung des Status quo". Der besitzstrukturelle Wandel ist in diesem Falle "gleich 0".

Die "Bewegung" vom "Besitz in der Ausgangslage" (Kästchen 4) zum "Besitz in dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt" (Kästchen 38) wird also durch drei Medien bewirkt:

1. durch den sozialen Konflikt,
2. durch die Anerkennung des Anspruchs des Handelnden X,
3. durch beidseitige Anerkennung des Besitzes von X.

Diese drei Medien sollen nun definiert werden.

a. Die beidseitige Anerkennung des Besitzes von X.

Dieser Sachverhalt wurde hier in zwei Dimensionen zerlegt. Es kann definiert werden:

Definition: Die beidseitige Anerkennung des Besitzes von X besteht, wenn (1) der Handelnde Y den gegenwärtigen Besitz von X anerkennt (Kästchen 31) und wenn (2) der Handelnde X mit seinem gegenwärtigen Besitz zufrieden ist (Kästchen 30).

b. Die Anerkennung des Anspruchs von X.

Dieser Sachverhalt wurde hier ebenfalls in zwei Dimensionen zerlegt.

Definition: Die Anerkennung des Anspruchs von X besteht, wenn (1) der Handelnde X einen Anspruch hegt (Kästchen 22) und wenn (2) Y diesen Anspruch anerkennt (Kästchen 37).

Diese Definition ist natürlich tautologisch. Eine sinnvolle Aussage entsteht erst dann, wenn nach den Bestimmungsgründen der in Kästchen 22 und 37 genannten Dimensionen geforscht wird. Das soll anschließend geschehen. Zuerst gilt es jedoch noch, den sozialen Konflikt zu definieren und damit einen ersten geschloßenen Lösungsversuch der Aufgabe zu geben, der diese Arbeit im wesentlichen gewidmet ist: Den Konflikt innerhalb einer möglichen Theorie zu definieren.

c. Definition des sozialen Konflikts.

Der soziale Konflikt wird in neun Dimensionen zerlegt. Diese Dimensionen sind in der Unter-Spalte "Auslöser des sozialen Konflikts" aufgeführt. Es sind:

1. X erkennt, daß sich sein eigener Anspruch mit dem Anspruch des Handelnden Y überschneidet (Kästchen 21).
2. X hegt den Anspruch auf Realisierung des ihm als angemessen erscheinenden Besitzes (Kästchen 22).
3. X nimmt die Ablehnung seines Anspruchs durch Y wahr (Kästchen 23)
4. X empfindet Ablehnung gegen den von Y zugemuteten Besitz (Kästchen 24).
5. Y nimmt die Ablehnung seiner Zumutung durch X wahr (Kästchen 25).
6. Y mutet dem Handelnden X den diesem angemessenen Besitz zu (Kästchen 26).
7. Y empfindet Ablehnung gegen den von X beanspruchten Besitz (Kästchen 27).

8. Y empfindet, daß sich sein eigener Anspruch mit dem des Handelnden X überschneidet (Kästchen 28).

9. Y hegt den Anspruch auf Realisierung des ihm selbst als angemessen erscheinenden Besitzes (Kästchen 29).

Diese Dimensionen werden hier als Variable begriffen, die die beiden Werte "gleich 0" (nicht existent) und "größer 0" (existent) einnehmen können. Im späteren Abschnitt werden diese Dimensionen als "echte" quantitative Variable dargestellt, die eine ganze Reihe von Werten einnehmen können.

Der soziale Konflikt kann nun durch diese neun Dimensionen definiert werden:

Definition: Zwischen dem Handelnden X und dem Handelnden Y besteht ein sozialer Konflikt,

I. a. wenn der Handelnde X einen Anspruch auf Realisierung des ihm angemessenen Besitzes hegt
b. und wenn Y diesen Anspruch von X innerlich ablehnt
c. und wenn X diese Ablehnung seines Anspruchs wahrnimmt
und/oder

II. (a) wenn X einen Anspruch auf Realisierung seines angemessenen Besitzes hegt
d und wenn Y einen Anspruch auf Realisierung des ihm angemessenen Besitzes hegt
e und wenn Y eine Überschneidung seines Anspruchs mit dem des Handelnden X"empfindet"
f und wenn X eine Überschneidung seines Anspruchs mit dem des Handelnden Y "empfindet"
und/oder

III. g wenn Y dem Handelnden X einen Besitz, den er für diesen als angemessen erachtet, zumuten will
h und wenn X diese Zumutung innerlich ablehnt
i und wenn Y diese Ablehnung erkennt.

Das ist eine relativ komplizierte Definition. Sie wird übersichtlicher, wenn anstelle der ausgeschriebenen Sätze die sie vertretenden Symbole (a, b, c, ... i) eingesetzt werden. Das Wort "und" entspricht der logischen Operation der Konjunktion. Die Formel und/oder entspricht der logischen Operation der Disjunktion.

Sind zwei Sätze disjunktiv verbunden, etwa "a und/oder b", dann können sie in folgenden drei Kombinationen auftreten:

1. "a und b", 2. "a" allein, 3. "b" allein.

Genauer ist es natürlich, die Disjunktion durch Angabe der Wahrheitswerte zu definieren: Ein Satz, der aus zwei disjunktiv verbundenen Teilsätzen besteht (a und/oder b) ist wahr, wenn nur der Teilsatz a wahr ist (und b falsch ist) oder wenn nur der Teilsatz b wahr ist (und a falsch) oder wenn beide Teilsätze, a und b, wahr sind.

Sind zwei Sätze konjunktiv verbunden, etwa "a und b", dann müssen beide Sätze notwendig zusammen auftreten. Ein Satz, der aus zwei konjunktiv verbundenen Teilsätzen besteht, ist nur wahr, wenn beide Teilsätze wahr sind.

Obige Definition des sozialen Konflikts kann nun, wenn anstelle der einzelnen Sätze deren Symbole treten, folgendermaßen geschrieben werden:

Definition:

Sozialer Konflikt = (a und b und c) und/oder (a und d und e und f) und/oder (g und h und i)

Damit ist die endgültige allgemeine Definition des sozialen Konflikts gegeben.

d. Definition der spezifischen Formen des sozialen Konflikts.

Diese neun teilweise disjunktiv und teilweise konjunktiv verbundenen Sätze können, gemäß obiger Gleichung, in folgenden sieben Kombinationen auftreten. Diese Kombinationen entsprechen dann den sieben spezifischen Formen des sozialen Konflikts.

1. a und b und c (allein) = der Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt
2. a und d und e und f = der Wettbewerb
3. g und h und i = der Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt
4. a und b und c und d und e und f = der Anspruchs-Ablehnungskonflikt mit Wettbewerb
5. a und b und c und g und h und i = der Anspruchs-Ablehnungskonflikt mit Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt
6. a und d und e und f und g und h und i = der Wettbewerb-mit Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt
7. a und b und c und d und e und f und g und h und i = der Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt mit Wettbewerb und mit Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt.

e. Die Dimension der Ausgangslage.

Es gilt nun zu fragen:

1. Was sind die Bestimmungsgründe der "beidseitigen Anerkennung des Status quo"?
2. Was sind die Bestimmungsgründe der Anerkennung?
3. Was sind die Bestimmungsgründe des sozialen Konflikts?

Das sind die Fragen nach den Bestimmungsgründen der Dimensionen, in die diese drei Medien der Bewegung von Kästchen 4 nach Kästchen 38 zerlegt wurden. Es gilt also, die Bestimmungsgründe der in Kästchen 30 und 31, in Kästchen 22 und 37 und in Kästchen 21 bis 29 genannten Dimensionen zu ermitteln.

Um diese Bestimmungsgründe finden zu können, wird die soziale Beziehung, in der X und Y stehen, nun ihrerseits in eine Reihe von Dimensionen zerlegt. Diese Dimensionen müssen die soziale Beziehung in der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels beschreiben.

Selbstverständlich kann die soziale Beziehung in eine Vielzahl von Dimensionen zerlegt werden. Hier gilt es nun diejenigen Dimensionen zu isolieren, die für die Theorie des besitzstrukturellen Wandels relevant sind, d. h. hier gilt es diejenigen Dimensionen zu isolieren, die die soziale Beziehung in der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels beschreiben und die dadurch die Bestimmungsgründe der Medien des besitzstrukturellen Wandels sind.

Die soziale Beziehung zwischen X und Y, so wie sie im Ausgangszeitpunkt des besitzstrukturellen Wandels besteht, wurde in folgende Dimensionen zerlegt:

1. Der "gegenwärtige Besitz von X" im Zeitpunkt der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels (Kästchen 4).
2. Der Besitz, den der Handelnde X für sich selbst als angemessen erachtet (Kästchen 5).
3. Der Besitz, den Y dem Handelnden X zumutet, - so wie X diesen wahrnimmt (Kästchen 6).
4. Der Besitz von X in der Ausgangslage - so wie Y ihn wahrnimmt (Kästchen 7).
5. Der Besitz, den Y für X als angemessen erachtet (Kästchen 8).
6. Der Besitz, den X beansprucht - so wie Y ihn wahrnimmt (Kästchen 9).
7. Das Maß der Anspruchsüberschneidung - so wie Y es sieht (Kästchen 10).
8. Das Maß der Beeinträchtigung des Besitzes von Y bei Anspruchsrealisierung von X - so wie Y es wahrnimmt - (Kästchen 11).

9. Der "gegenwärtige Besitz" von Y im Zeitpunkt der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels (Kästchen 12).
10. Der Besitz, den Y für sich selbst als angemessen erachtet (Kästchen 13).

Ob nun in einer realen sozialen Beziehung ein besitzstruktureller Wandel durch Anerkennung oder durch sozialen Konflikt entsteht, ist bestimmt durch die "Werte", die diese Dimensionen in der realen sozialen Beziehung besitzen. (Die Dimensionen werden wieder als Variable verstanden, obwohl sie hier noch qualitativ beschrieben sind. Erst in dem späteren Abschnitt 23 werden auch die Dimensionen endgültig als Quantitäten dargestellt werden.)

Es kann auch anders formuliert werden: Ob Dimensionen der "beidseitigen Anerkennung des Status quo", der "Anerkennung des Anspruchs von X" und des sozialen Konflikts (= die Auslöser des konfliktären Handelns) einen Wert von "gleich 0" oder einen Wert von "größer 0" besitzen, ist bestimmt durch die Werte, die die "Dimensionen der Ausgangslage" besitzen - um es exakter zu formulieren - ist bestimmt durch die Relationen, die zwischen den Werten bestehen, die den Dimensionen der Ausgangslage zukommen. Diese Relationen sind im Flußdiagramm in der Unter-Spalte "Relationen der Faktorwerte" aufgeführt. Sie wurden in Frageform formuliert.

f. Bestimmungsgründe des sozialen Konflikts.

Der soziale Konflikt wird dadurch bestimmt, daß die Dimensionen, in die er zerlegt wurde, bestimmt werden. Es soll mit der Bestimmung von Kästchen 22 begonnen werden.

Bestimmung von Kästchen 22:

Die beiden Dimensionen "gegenwärtiger Besitz von X in der Ausgangslage" (Kästchen 4) und "Besitz, den X für sich als angemessen erachtet" (Kästchen 5) werden miteinander ver-

glichen, d. h. es wird die Frage gestellt (Kästchen 15): Ist der gegenwärtige Besitz des Handelnden X größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den er für sich als angemessen erachtet? Wird diese Frage mit "kleiner" beantwortet, dann hegt X einen Anspruch auf Realisierung des Besitzes, der ihm angemessen ist (Kästchen 22). Kästchen 22 erhält also einen Wert "größer 0", wenn die Frage in Kästchen 15, die die Werte der beiden Dimensionen der Ausgangslage aus Kästchen 4 und 5 miteinander vergleicht, mit "kleiner" beantwortet wird.

Bestimmung von Kästchen 24:

Der in Kästchen 24 genannte Faktor wird einen Wert "größer 0" haben, d. h. er wird existent sein, wenn die in Kästchen 16 gestellte Frage ("Ist der Besitz, den Y dem Handelnden X zumuten will, größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den der Handelnde X für sich selbst als angemessen empfindet?") mit "kleiner" beantwortet wird.

Bestimmung von Kästchen 25:

Der in Kästchen 25 genannte Faktor wird einen Wert "größer 0" haben, wenn der in Kästchen 24 enthaltene Faktor "größer 0" sein wird.

Bestimmung von Kästchen 26:

Der in Kästchen 26 enthaltene Faktor ist "größer 0", wenn die in Kästchen 17 gestellte Frage ("Ist der gegenwärtige Besitz von X, so wie ihn Y sieht, größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den Y für X als angemessen erachtet?") mit "größer" beantwortet wird.

Bestimmung von Kästchen 27:

Der in Kästchen 27 genannte Faktor wird "größer 0" sein, wenn die in Kästchen 18 genannte Frage, die die Werte der beiden in Kästchen 8 und 9 genannten Dimensionen der Ausgangslage miteinander vergleicht (die lautet: "Ist der Besitz, den X beansprucht, so wie Y das beurteilt, größer, kleiner

oder gleich dem Besitz, den Y für X als angemessen erachtet?) mit "größer" beantwortet wird.

Bestimmung des Kästchens 29:

Der in Kästchen 29 genannte Faktor ist "größer", wenn die Frage des Kästchens 20, die die Werte der beiden in Kästchen 12 und 13 genannten Dimensionen der Ausgangslage vergleicht (die lautet: Ist der gegenwärtige Besitz von Y in der Sicht von Y größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den Y für sich als angemessen erachtet?) mit "kleiner" beantwortet wird.

Bestimmung des Kästchens 28:

Der in Kästchen 28 genannte Faktor ist "größer O", wenn die in Kästchen 19 gestellte Frage mit "größer" beantwortet wird. Die Frage in Kästchen 19 bezieht sich auf die Werte der in den Kästchen 8, 9 und 10 genannten Dimensionen der Ausgangslage. Y empfindet dann eine Anspruchsüberschneidung die "größer O" ist, wenn eine faktische Anspruchsüberschneidung gegeben ist und wenn Y den Anspruch des Handelnden X für illegitim erachtet, d. h. wenn er die in Kästchen 18 gestellte Frage, die die Werte der in Kästchen 8 und 9 genannten Dimensionen miteinander vergleicht, mit "größer" beantwortet. Ob also Y die "Empfindung" entwickelt, daß eine Anspruchsüberschneidung besteht, die dann zum Auslöser seines konfliktären Handelns wird, ist durch zwei Bedingungen bestimmt, durch seine "Wahrnehmung" einer Anspruchsüberschneidung und durch seine "Beurteilung" des Anspruchs des anderen (den er für illegitim erachtet). Die bloße Wahrnehmung der Anspruchsüberschneidung genügt also nicht, um sein konfliktäres Handeln auszulösen. Es muß noch das "Urteil" hinzukommen, daß der Anspruch des anderen illegitim ist.

Bestimmung des Kästchens 21:

Um das Flußdiagramm übersichtlich zu gestalten, sind die Bestimmungsgründe des Kästchens 21 nicht eingezeichnet worden, sie entsprechen genau denen, die für das Kästchen 28 ermittelt wurden.

g. Bestimmung der "Anerkennung des Anspruchs von X".

Die "Anerkennung des Anspruchs von X" wird dadurch bestimmt, daß die beiden in Kästchen 22 und 37 genannten Dimensionen bestimmt werden. Die Dimension des Kästchens 22 wurde bereits bestimmt. Ist der Sachverhalt des Kästchens 37 gegeben, dann wird im Handelnden kein konfliktäres Handeln ausgelöst. Es findet ein besitzstruktureller Wandel durch Anerkennung des Anspruchs des anderen statt. Im Flußdiagramm ist dieses Kästchen 37 schon optisch durch einen Trennungsstrich von den Auslösern des konfliktären Handelns getrennt.

Der Handelnde Y erkennt den Anspruch des Handelnden X an, wenn die Frage in Kästchen 18, die die Werte der beiden in Kästchen 8 und 9 genannten Dimensionen der Ausgangslage vergleicht (die lautet: Ist der Besitz, den X beansprucht, in der Sicht von Y größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den Y für X als angemessen erachtet?) mit "gleich" (oder sogar "kleiner") beantwortet wird,

und (konjunktiv)
wenn der Wert der in Kästchen 10 genannten Dimension der Ausgangslage "gleich 0" ist, d. h. wenn Y keine Anspruchsüberschneidung wahrnimmt
und (konjunktiv)
wenn der Wert der in Kästchen 11 genannten Dimension "gleich 0" ist, d. h. wenn der Besitz von Y durch den Anspruch von X nicht beeinträchtigt würde oder (im Sinne der exklusiven Disjunktion) wenn eine solche Beeinträch-

tigung doch stattfinden würde, wenn dann die Frage in Kästchen 20, die die Werte der in Kästchen 12 und 13 enthaltenen Dimensionen der Ausgangslage vergleicht (und die lautet: Ist der gegenwärtige Besitz von Y, so wie Y ihn sieht, größer, kleiner oder gleich dem Besitz, den Y für sich als angemessen erachtet?) mit "größer" beantwortet wird.

Die Bestimmung von Kästchen 37 kann formalisiert werden:

$$\left[\text{K 18 = gleich/kleiner}\right] \text{ und } \left[\text{K 10 = 0}\right] \text{ und } \left[\left\{\text{K 11 = 0}\right\} \text{ oder } \left\{\left(\text{K 11 = größer 0}\right) \text{ und } \left(\text{K 20 = größer}\right)\right\}\right]$$

impliziert K 37.

K 37 wird durch drei Sätze impliziert, die konjunktiv verbunden sind. Diese drei Sätze sind durch eckige Klammern eingerahmt. Die drei Sätze müssen gegeben sein, damit K 37 entsteht. Der dritte Satz ist seinerseits ein zusammengesetzter Satz. Er besteht aus zwei exklusiv disjunktiv verbundenen Sätzen, die durch Klammern eingerahmt sind. Von den beiden Teilsätzen kann jeweils nur einer zutreffen (nicht jedoch beide, wie bei der normalen inklusiven Disjunktion).

Der zweite Teilsatz ist seinerseits wieder ein zusammengesetzter Satz, der aus zwei konjunktiv verbundenen Sätzen besteht. Dieser zweite Teilsatz ist also nur dann zutreffend, wenn seine beiden Teile zusammen zutreffen.

Der dritte Satz, der notwendig ist, damit K 37 impliziert wird, kann also bestehen

1. entweder aus dem Satz: K 11 = 0
2. oder aus dem Satz: K 11 = größer 0 und K 20 = größer

h. Bestimmung der "beidseitigen Anerkennung des Status quo".

Die "beidseitige Anerkennung des Status quo" wird dadurch bestimmt, daß die in Kästchen 30 und 31 genannten Dimensionen bestimmt werden.

Der Handelnde X ist mit seinem gegenwärtigen Besitz zufrieden (Kästchen 30), wenn die Frage des Kästchens 15 mit "gleich" beantwortet werden kann. Y erkennt den gegenwärtigen Besitz von X an (Kästchen 31), wenn die Frage des Kästchens 17 mit "gleich" beantwortet werden kann.

Damit ist die allgemeine qualitative Konzeption des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts dargestellt.

Es gilt nun noch folgende Aufgabe zu lösen: Die Dimensionen der Ausgangslage des besitzstruturellen Wandels müssen quantifiziert werden.

13. Abschnitt

Die Dimensionen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts im quantitativen Ausdruck-Überblick.

Die Konzeption des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts, die hier erarbeitet wurden, ist eine qualitative. Die "Dimensionen der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts" sind qualitativer Natur. Die folgenden Abschnitte sollen nun die Aufgabe lösen, diese Dimensionen als Quantitäten zu erfassen, anders formuliert: relevante quantitative Aspekte dieser Dimensionen zu finden.

Wie bereits mehrfach angedeutet wurde, soll das durch die quantitative Variable des Befriedigungsgrades geschehen.

Der Verfasser glaubt daß die für die Konstruktion einer Theorie des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts relevante quantitative Dimension im "Befriedigungsgrad" gegeben ist. Es ist zu fragen: Warum ist gerade der "Befriedigungsgrad" die relevante quantitative Dimension? Die Antwort, die im nächsten Abschnitt detailliert erarbeitet werden soll, wird lauten: Der Verfasser übernimmt eine bestimmte psychologische Handlungstheorie, die er als Grundlage einer soziologischen Konflikttheorie verwendet. Der metrische Grundbegriff dieser Handlungstheorie ist der "Befriedigungsgrad".

Die Vor- und Nachteile, die an den Handelnden X gebunden sind und die Vorteile, die er nicht besitzt, aber beansprucht, besitzen einen bestimmten Befriedigungsgrad. X bewertet diese Vor- und Nachteile. Er weist ihnen einen bestimmten Befriedigungsgehalt zu.

Der Besitz des Handelnden X kann dann folgendermaßen interpretiert werden: Die Vor- und Nachteile, die an X im sozialen System gebunden sind, besitzen einen bestimm-

ten Befriedigungsgrad. Durch Addition der Befriedigungsgrade der einzelnen Vor- und Nachteile entsteht die Befriedigungssumme (später wird von "Befriedigungsniveau" gesprochen), die dann ein quantitativer Ausdruck für den Besitz des Handelnden X im sozialen System darstellt. Dieser Sachverhalt wird selbstverständlich noch systema- dargestellt. Hier soll nur kurz die Intention, die hinter den folgenden Abschnitten steht, skizziert werden.

Sind die "Dimensionen der Ausgangslage" quantitativ erfaßt (durch Begriffe wie "gegenwärtiges Befriedigungsniveau" und "angemessenes Befriedigungsniveau"), dann wird es möglich sein, die abgeleiteten Faktoren, die die aktuelle Konfliktsituation beschreiben, den Anspruch, die Ablehnung, die Anspruchsüberschneidung usw. ebenfalls als Quantitäten zu bestimmen.

Nunmehr sind folgende Fragen zu stellen:

1. Was ist eine Quantität, was heißt Quantifizierung qualitativer Phänomene?
2. Welchen Vorteil hat es, wenn die Dimensionen, in die die Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts zerlegt wurden, als Quantitäten vorliegen?

Quantität, Quantifizierung.

Die Antwort auf die erste Frage lautet: Eine Quantifizierung liegt dann vor, wenn an einem Untersuchungsgegenstand eine quantitative Dimension gefunden wurde. Eine Dimension, die von einem Untersuchungsgegenstand abgehoben wurde, ist dann quantitativ, wenn ihr mit Hilfe eines

bestimmten Verfahrens eine Zahlenreihe zugeordnet werden kann.+) Die Zahlenreihe kann eine Ordinal-, Intervall- oder Ratio- Skala sein. Die Verfahren, durch die die Zuordnung der Zahlenreihe zur Dimension vorgenommen wird, werden in der Sotialforschung üblicherweise "Skalierungsverfahren" genannt.

Eine vertiefte Darstellung des "Messens" ist hier nicht notwendig. Auf das hier gestellte Problem der Quantifizierung des "Vor- und Nachteils" angewandt, kann dann ausgeführt werden: Der Gegenstand "Vor- und Nachteile" besitzt mehrere Dimensionen die abgehoben werden können. Handelt es sich bei dem Vorteil, der an den Handelnden gebunden ist, um ein materielles Gut, dann kann als quantitative Dimension etwa die Menge, das Gewicht, der Befriedigungsgrad abgehoben werden. Besteht der Vorteil in dem Recht des Handelnden, bestimmte Handlungen regelmäßig vollziehen zu dürfen, dann kann als quantitative Dimension die Wiederholungshäufigkeit dieser Handlung innerhalb einer bestimmten Periode oder ihr Befriedigungsgrad abgehoben werden. Für eine Theorie des besitzstrukturellen Wandels und des Konflikts ist jedoch, wie der Verfasser glaubt, nur die "Befriedigung" als quantitative Dimension relevant.

Der Vorteil der Quantität.

Wenn die relevanten Faktoren, in die ein Forschungsgegenstand zergliedert wurde, als Quantitäten vorliegen, dann ist es möglich, die Interdependenzen zwischen den Faktoren (die Hypothesen) in der mathematischen Form der Funktion zu schreiben. Die Frage, "welcher Vorteil entsteht, wenn

---

+) Die viel zitierte Definition von Stevens (41) lautet: "Measurement is the assignment of numerals to objects or events according to rules."

die Faktoren einer Theorie als Quantitäten vorliegen" ist also nun in die prinzipielle Frage übergegangen: "Welcher Vorteil entsteht, wenn eine (soziologische) Theorie mathematisch formalisiert ist ?"

Eine soziologische Theorie des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts wird eine multifaktorielle Theorie sein. Die Anzahl der Faktoren und damit die Anzahl der Faktoren-Interdependenzen wird so groß sein, daß die Ableitungen und Deduktionen (Theoreme), die die Theorie an die Realität heranführen sollen, nicht mehr ohne mathematischen Formalismus geleistet werden können.

4. Teil: Handlungstheorie

14. Abschnitt:
Das Reduktionsproblem.

Der Gegenstand und die Aufgabe einer Soziologie des sozialen Konflikts können auf verschiedene Weise bestimmt werden.
Wenn die Soziologie des sozialen Konflikts - wie in dieser Arbeit - begriffen wird als eine Wissenschaft, die das Handeln von Menschen in einer sozialen Beziehung, die "sozialer Konflikt" genannt wird, erklären soll, dann beinhaltet jeder theoretische Satz einer solchen Soziologie des Konflikts eine (unausgesprochene) Annahme über die Prinzipien menschlichen Handelns. Eine soziologische Theorie dieser Art beinhaltet immer eine Handlungstheorie. Die Forderung, die in derartigen soziologischen Theorien verwendeten Handlungstheorien zu explizieren, liegt nahe. So haben Parsons (33) und Homans (18) ihren soziologischen Theorien Handlungstheorien vorangestellt. Bei Homans ist dieses Voranstellen der Handlungstheorie eindeutig logischer Natur: Aus fünf Postulaten über menschliches Handeln (die die Handlungstheorie bilden) werden Sätze über soziologische Gegenstände (d. h. über bestimmte Formen menschlicher Wechselbeziehungen), deduziert (etwa über Wettbewerb, Konformität, Autorität, Gleichheit).
Bei PARSONS geht die Deduktion soziologischer Sätze aus der Handlungstheorie (bei ihm "Theory of Action") nicht so strikt wie bei Homans; (für eine Parsons-Kritik ist hier selbstverständlich kein Raum). Gegen eine derartige Arbeitsweise, wie sie von Parsons gefordert und angedeutet und wie sie von Homans exakt durchgeführt wurde, wird immer wieder der Vorwurf des "Reduktionismus" erhoben: Soziologie würde hier auf Psychologie reduziert werden. Nagel unterscheidet mehrere Arten der Reduktion. Die Art der Reduktion, die für das hier zur Diskussion stehende Thema die zutreffende ist, wird von ihm folgendermaßen definiert (28, S. 338): "Reduktion .... ist die Erklärung einer

Theorie ... die in einem Forschungsbereich gefunden wurde, durch eine Theorie..., die für einen anderen Forschungsbereich formuliert wurde" .
Diese Art der Reduktion ist also nichts anderes als Erklärung, wobei erklärende und zu erklärende Sätze zwei verschiedenen Wissenschaften angehören.
Anders formuliert: Die Sätze der einen Wissenschaft (hier der Soziologie [1]) folgen deduktiv aus den Sätzen der anderen Wissenschaft (hier der Psychologie). Die Grenze, die zwei Wissenschaften wie die Psychologie (insoweit sie Handlungstheorien konzipiert) und die Soziologie (insoweit sie als formale Soziologie begriffen wird) trennt, ist jedoch eine dem Gegenstand, dem menschlichen Handeln in sozialen Beziehungen , äußerliche Eigenschaft.
So kann gesagt werden: Die Beziehung zwischen psychologischer Handlungstheorie und formaler soziologischer Theorie ist eine ganz normale Beziehung der Deduktion. Beide zusammen bilden das, was ein "axiomatisches System" genannt wird.

15. Abschnitt.

Die Handlungstheorie (gekürzte Darstellung).

Die Aufgabe, die es nun zu lösen gilt, ist folgende:
Der soziale Konflikt, der besitzstrukturelle Wandel und die Ausgangslage dieser beiden Phänomene wurde seither in qualitativen Begriffen beschrieben. Es wurde dargestellt, daß es für eine Theorie von erheblichen Vorteil ist, wenn ihre Faktoren quantitativer Natur sind. So gilt es nun, die relevante quantitative Dimension zu finden, mit der die sozialen Konflikte und der besitzstrukturelle Wandel be-

---

1) Wobei Soziologie - wie oben ausgeführt - als ein System von Sätzen über menschliches Handeln in sozialen Beziehungen begriffen wird.

schrieben werden können.
Eine Dimension ist dann relevant, wenn sie zur Theoriekonstruktion benötigt wird. Die Befriedigung wird sich als die relevante quantitative Dimension erweisen, da sie der wesentliche Faktor einer Handlungstheorie ist, aus der soziologische Sätze über das Verhalten im Konflikt deduziert werden können.
Im Folgenden soll nun diese Handlungstheorie dargestellt und der Faktor der Befriedigung isoliert werden.
Um den Gang der Darstellung des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts nicht zu lange zu unterbrechen, wird die Handlungstheorie in aller notwendigen Ausführlichkeit im Anhang referiert. Hier soll eine gekürzte und vereinfachte Darstellung gegeben werden, die jedoch die gestellte Aufgabe, den Faktor der Befriedigung zu isolieren und seine Stellung innerhalb einer Handlungstheorie aufzuzeigen, erfüllt.
Es wird die Handlungstheorie C.L. Hulls übernommen. Sie wird jedoch in ihrem Aufbau umstrukturiert und dadurch vereinfacht, daß bestimmte Faktoren nicht berücksichtigt werden. Die Handlungstheorie in ihrer nachstehenden Fassung besteht aus fünf undefinierten Grundbegriffen, drei abgeleiteten Definitionen und drei Postulaten.

1. Grundbegriff: Bedürfnis. Die quantitative Dimension des Bedürfnisses ist die "Bedürfnisintensität".

1. Definition: Bedürfnisreduktion. Symbol "K". Bedürfnisreduktion ist der Grad der Reduzierung der Bedürfnisintensität.

2. Grundbegriff: Wiederholungshäufigkeit einer Handlung. Symbol "w".

3. Grundbegriff: Hemmung. Symbol I. Mit "Hemmung" ist die Hemmung, die dem Vollzug einer Handlung entgegensteht, gemeint.
2. Definition: Hemmung durch Wiederholung. Symbol "I_w". Hemmung durch Wiederholung ist diejenige Hemmung, die dem

Vollzug einer Handlung dadurch entgegensteht, daß diese Handlung in der Vergangenheit mit einer bestimmten Wiederholungshäufigkeit "w" vollzogen wurde.

3. Definition: Hemmung durch Anstrengung. Symbol "I_A". Das ist diejenige Hemmung, die dadurch entsteht, daß der Handelnde zum Vollzug einer Handlung physische bzw. psychische Energie mobilisieren muß.

1. Postulat: Die unmittelbar "erlebte Befriedigung" (Symbol "lB") ist eine Funktion (1) der Bedürfnisreduktion K, die der Handelnde beim Vollzug der Handlung erfährt, (2) der Hemmung I_w, die durch die Wiederholungshäufigkeit der Handlung bestimmt ist, und (3) der Hemmung I_A, die durch die "Anstrengung", die dem Handlungsvollzug anhaftet, bestimmt ist.
Die "erlebte Befriedigung", die der Handelnde beim Handlungsvollzug erfährt nimmt zu, wenn

die Bedürfnisreduktion K größer wird
die Hemmung durch Wiederholung I_w kleiner wird
die Hemmung durch Anstrengung I_A kleiner wird.

Formalisiert:

$$lB = lB(K, I_w, I_A)$$

Das "lB" vor der Klammer vertritt das übliche Funktionszeichen "f". Durch dieses Postulat ist der Begriff der erlebten Befriedigung implizit definiert.

4. Grundbegriff: Maß des Einflusses der Interaktionspartner auf den Handelnden. Symbol:"F". Dieser Faktor ist in der Hull'schen Theorie nicht enthalten. F ist ein "Pauschalfaktor". Der Einfluß, der auf den Handelnden aus seiner sozialen Umgebung einwirkt, ist ein sehr komplexes Phänomen. Zu seiner wissenschaftlichen Erfassung müßte eine eigenständige Theorie entwickelt werden, die ein ganzes

Bündel von Faktoren umfaßt. Im Anhang (Seite 196ff.) wird sehr ausführlich auf diese Problematik eingegangen. Es wird versucht, eine solche Einflußtheorie zu entwerfen. Der"Pauschalfaktor" F soll hier diese Einfluß-Theorie repräsentieren. Er wird hier eingeführt, um die soziale Determiniertheit des Befriedigungsgrades, den der Handelnde einem Objekt oder einem Handlungsvollzug beimißt, zu betonen.

5. Grundbegriff: Kognitive Befriedigung (Symbol: "kB") ist antizipierte "erlebte Befriedigung".
Der Handelnde, der im Begriff ist, eine Handlung zu vollziehen, antizipiert deren Befriedigungswert. Da diese Antizipation ein Vorgang im Bewußtsein des Handelnden ist, soll von kognitiver Befriedigung gesprochen werden.

2. Postulat: Der kognitive Befriedigungsgrad (kB), den der Handelnde einem kommenden, eventuellen Handlungsvollzug beimißt, ist eine Funktion (1) der erlebten Befriedigung (lB), die der Handelnde beim letzten vergangenen Vollzug dieser Handlung erfahren hat, (2) des Einflusses (F) des Interaktionspartners auf die Bewertung dieser Handlung durch den Handelnden, und zwar dergestalt, daß der kognitive Befriedigungsgrad zunimmt, wenn

> die erlebte Befriedigung in positiver Richtung größer wird;
> je stärker der Einfluß (F) des anderen auf den Handelnden, um so mehr nähert sich der kognitive Befriedigungsgrad, den der Handelnde dem Handlungsvollzug beimißt, dem kognitiven Befriedigungsgrad, den der andere nach Vermutung des Handelnden diesem Handlungsvollzug beimißt.[1)]

---

1) Im Anhang, Seite 196 ff, wird diese Hypothese ausführlich dargestellt.

Diese Funktion kann formalisiert werden:

$$kB = kB\ (lB,\ F)$$

Das "kB", das unmittelbar vor der Klammer steht, vertritt das übliche Funktionszeichen "f".

3. Postulat: a) Befindet sich der Handelnde in einer Situation, in der er entweder die Handlung A oder die Handlung B oder die Handlung C usw. vollziehen kann, dann wird er diejenige Handlung vollziehen, der er den größeren kognitiven Befriedigungsgrad zuweist.

b) Kann der Handelnde in einer Situation mehrere Handlungen simultan vollziehen, dann wird er diejenigen Handlungen vollziehen, deren addierte kognitive Befriedigung ein Maximum ist.

Damit ist die Handlungstheorie (in einer gekürzten und teilweise vereinfachten Wiedergabe) dargestellt. Als zentraler Begriff hat sich der Begriff der "kognitiven Befriedigung erwiesen.

Im Anhang (Seite 187 bis Seite 217) wird diese Handlungstheorie in aller Ausführlichkeit dargestellt. Insbesondere wird auf das Problem der Messung der kognitiven Befriedigung und auf die Korrespondenz der hier vorgetragenen Handlungstheorie zu der originalen Hull'schen Theorie eingegangen.

5. Teil: Der besitzstrukturelle Wandel und der soziale Konflikt im quantitativen Ausdruck.

16. Abschnitt.

Der Befriedigungsgrad des Vor- bzw. Nachteils.

Struktur, so wurde definiert, ist die Verteilung der in der sozialen Beziehung bestehenden Vor- und Nachteile auf die Beteiligten.

Die Vor- und Nachteile, so wurde behauptet, besitzen eine relevante quantitative Dimension, den Befriedigungsgrad. Der Besitz eines Handelnden kann dann auch quantitativ ausgedrückt werden. Er ist die Summe der Befriedigungsgrade der an den Handelnden gebundenen Vor- und Nachteile. Diese Befriedigungssumme wird später "Befriedigungsniveau" des Handelnden genannt.

Der Handelnde bewertet die Vor- und Nachteile, die an ihn gebunden sind, und diejenigen, die er nicht besitzt, aber beansprucht, überhaupt alle Vor- und Nachteile, die er im sozialen System wahrnimmt.

Es wurde ausgeführt, daß der Vorgang des Bewertens ein bewußter ist und daß der Wert, der dabei den einzelnen Vor- und Nachteilen zugewiesen wird, seiner psychologischen Konstitution nach der kognitive Befriedigungsgrad ist.

Die im sozialen System bestehende Verteilung der Vor- und Nachteile auf die Systembeteiligten ist im Bewußtsein jedes Einzelnen prägnant abgebildet.

Das ist ein Thema, über das der Einzelne oft sinniert: "Warum hat der Abteilungsleiter Meyer einen Assistenten und ich nur eine Sekretärin?" Und er gibt sich die Antwort: "Ich bin ja nur der Chef der Lagerverwaltung, und Meyer ist Chef der wichtigen Finanzabteilung."

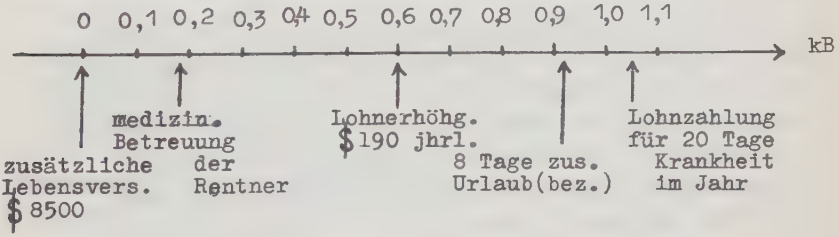
Der Arbeiter sieht, daß die Angestellten nicht die Zeituhr stechen müssen, daß sie morgens und abends nicht durch

das große Fabriktor müssen, sondern einen eigenen Eingang direkt ins Verwaltungsgebäude mit breiter Freitreppe haben, daß sie länger Urlaub haben, daß sie eine bessere Mittagspausenregelung haben, usw. All das sind Vorteile, die an die Angestellten gebunden sind.

Der Angestellte sieht, daß die Abteilungsleiter morgens zu spät kommen dürfen, daß sie ein eigenes Zimmer mit Telefon (mit Außenanschluß) haben, daß sie nach dem Mittagessen ein Schläfchen bis 15 Uhr machen dürfen , usw. Das sind Vorteile, die an Abteilungsleiter gebunden sind.

Um es nun allgemein zu formulieren: Die vielen Vor- und Nachteile, die im System bestehen, regen jeden Systembeteiligten dazu an, sie zu bewerten (falls er sie überhaupt wahrnimmt), sich über ihren Wert Gedanken zu machen. Kurz: Den Vor- und Nachteilen wird ein kognitiver Befriedigungsgrad zugewiesen.

Ein Beispiel: In einer Untersuchung von Stanley M. Nealy (30) wurde eine kognitive Befriedigungsskala von Vorteilen aufgedeckt.
Die Arbeiterschaft sollte verschiedene Vorteile, die sie seither noch nicht besaß, von denen ihr einige zugewiesen werden sollten, bewerten. Die Skala, die Nealy ermittelte, soll hier ohne Kommentar abgebildet werden.

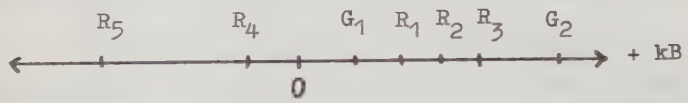


Nealy hat das Thurstone'sche Skalierungsverfahren des "law of comparative judgement" verwendet. Die Skala ist eine Intervallskala. Der Nullpunkt ist willkürlich in den

Vorteil, der den geringsten Befriedigungsgrad besitzt, versetzt. Nealy selbst spricht nicht von "kognitiver Befriedigung", sondern von "preference".

Die kognitive Befriedigungsskala.

Der Handelnde bewertet alle im System bestehenden Vor- und Nachteile (die er wahrnimmt). Er ordnet sie, so soll nun gesagt werden, auf seiner kognitiven Befriedigungsskala ein. Die kognitive Befriedigungsskala kann graphisch folgendermaßen dargestellt werden:



Zeichenerklärung:
R = regelmäßige Handlung
G = Gut

Die Anzahl der Vor- und Nachteile, die der Handelnde wahrnimmt, ist natürlich von System zu System verschieden. So wird die Anzahl der Vor- und Nachteile, die der Handelnde im Industriebetrieb wahrnimmt, bedeutend höher sein als die Zahl der Vor- und Nachteile, die er in seiner eigenen Familie wahrnimmt.

Individualität der kognitiven Befriedigungsskala.

Die kognitiven Befriedigungsskalen, die die Mitglieder eines Systems erstellen, werden nicht übereinstimmen. Es ist wichtig, zu vermerken, daß von der kognitiven Befriedigungsskala, die der Handelnde X aufstellt, nicht auf die des Handelnden Y geschlossen werden kann. Für zwei im Konflikt miteinander stehende Handelnde muß also die kognitive Befriedigungsskala jedes Einzelnen ermittelt werden. Soll etwa eine kognitive Befriedigungsskala der Vor- und Nachteile, die im Industriebetrieb bestehen, erstellt werden, dann müßte dies streng genommen für jedes einzelne Individuum geschehen. Hier kann jedoch aggregiert

werden und etwa eine kognitive Befriedigungsskala für die Arbeiterschaft, für die Angestellten und für das Management erstellt werden. Die Genauigkeit der kognitiven Befriedigungsskala ist durch den Umfang solcher Aggregate bestimmt. Es ist ein Problem des Empirikers, welchen Genauigkeitsgrad er anstreben will.

Die kognitiven Befriedigungsskalen, die die Mitglieder eines sozialen Systems erstellen, werden zwar ähnlich, aber kaum identisch sein. Die kognitive Befriedigungsskala eines Arbeiters wird eine andere sein als die eines Angestellten, auch wenn diese beiden Handelnden im gleichen Betrieb arbeiten. Der Angestellte wird die manuellen Tätigkeiten des Arbeiters vielleicht tiefer einordnen, d. h. er wird ihnen einen geringeren kognitiven Befriedigungsgrad (wahrscheinlich sogar einen negativen) zuweisen, als dies der Arbeiter selbst tut. Der Arbeiter wird die Bürotätigkeit des Angestellten vielleicht höher einordnen, als dies der Angestellte selbst tut. Solche Bewertungsdifferenzen sind für ein Soziales System als normal zu betrachten.+)

Befriedigungsskalen sind nicht intersubjektiv vergleichbar. In der Spieltheorie werden erhebliche Anstrengungen unternommen, um Verfahren und Konzeptionen zu gewinnen, mit deren Hilfe Befriedigung (dort wird von "utility" gesprochen) intersubjektiv vergleichbar gemacht werden soll (etwa bei Luce und Raiffa, 25, Seite 197). Diese intersubjektive Vergleichbarkeit ist in der Spieltheorie wichtig, um eine Transferierung von Befriedigung von ei-

---

+) Das Ausmaß dieser Bewertungsdifferenz, das in einer Maßzahl angegeben werden könnte, kann vielleicht als ein Indikator für die Integration des sozialen Systems betrachtet werden.

nem Handelnden zum anderen zu ermöglichen.

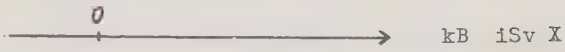
Die Aussagen: "X gibt von seinem Befriedigungsniveau 5 Befriedigungseinheiten an Y ab, wodurch sich dessen Befriedigungsniveau um 5 Einheiten erhöht" gilt nur für einen Grenzfall. Transferiert werden nicht kognitive Befriedigungseinheiten, sondern irgendwelche Vorteile (etwa materielle Dinge). Diese Vorteile besitzen einen bestimmten kognitiven Befriedigungswert. Nur für den Fall, daß X und Y die transferierten Dinge gleich bewerten, trifft obige Aussage zu.

Wenn aber X und Y die Vorteile verschieden bewerten, dann kann obige Aussage nicht formuliert werden. Dann muß formuliert werden: X gibt von seinem "Bündel von Vorteilen", das in seiner Bewertung einen summierten Befriedigungsgrad (= Befriedigungsniveau) von 100 Einheiten besitzt, einen Vorteil ab, den er mit 5 kognitiven Befriedigungseinheiten bewertet. Y empfängt diesen Vorteil. Er bewertet ihn mit 7 Einheiten. Sein Befriedigungsniveau erhöht sich dadurch von seither 80 auf 87 Einheiten.

Eine Theorie des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konfliktes, die auf der kognitiven Befriedigung als ihrem metrischen Grundbegriff basiert, darf nicht annehmen, daß kognitive Befriedigung intersubjektiv vergleichbar ist. Es muß immer im Auge behalten werden, daß es Vorteile sind, die verteilt werden, daß es Vorteile sind, um die gestritten wird - und nicht Befriedigungswerte. Die Befriedigung ist nur eine von den Vorteilen abgehobene dimension, die (nach Meinung des Verf.) als relevanter Faktor in eine Theorie eingehen muß - vorausgesetzt, daß eine bestimmte Handlungstheorie (die Hull'sche) zugrundegelegt wird.

Symbole.

Folgende Symbolsprache soll nun werden:



Die Graphik stellt die kognitiven Befriedigungsgrade des Handelnden X dar. "iSv" ist die Abkürzung von "in der Sicht von" (bzw. "in der Bewertung von"). "kB iSv X" bedeutet also "kognitiver Befriedigungswert in der Sicht von X",

"kB iSv Y" ist dann der kognitive Befriedigungswert in der Sicht des Handelnden Y.

17. Abschnitt

Die Dimensionen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts im quantitativen Ausdruck.

In Abschnitt 12 wurde ein Schema des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konfliktes gegeben. Es wurde gesagt, daß die zweite Spalte dieses Schemas, die mit "Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels" überschrieben ist, Gegenstand dieser Arbeit sein soll. Besonders gelte es, so wurde gesagt, die erste Unter-Spalte dieser zweiten Spalte, die mit "Dimensionen der Ausgangslage" überschrieben wurde, zu analysieren.

Ein wichtiger Schritt dieser Analyse bestand nach Meinung des Verf. darin, für diese "Dimensionen der Ausgangslage" einen quantitativen Ausdruck zu finden. Der Verfasser stellte dar, daß dies die "Befriedigung"sein muß - vorausgesetzt, daß eine an C.L. Hull angelehnte Handlungstheorie verwendet wird.
In Abschnitt 15 wurde demgemäß, in Anlehnung an Hull, der Begriff der"kognitiven Befriedigung"konzipiert.

Nunmehr kann die gestellte Aufgabe, für die "Dimensionen der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts" einen quantitativen Ausdruck zu finden, gelöst werden. Das gesamte Flußdiagramm V aus Abschnitt 12 kann damit in quantitativen Begriffen beschrieben werden.

Zuerst soll der Begriff des "gegenwärtigen Besitzes" in eine Quantität überführt werden.

a. Der gegenwärtige Besitz.

Die Gesammtheit der Vor- und Nachteile, die an den Handelnden X gebunden sind, bilden dessen Besitz. Das "gegenwärtige Befriedigungsniveau" ist nun die vom "Besitz" abgehobene quantitative Dimension. Es kann formal definiert

werden:

Definition: Das gegenwärtige Befriedigungsniveau des Handelnden X in der Sicht von X entsteht dadurch, daß der kognitive Befriedigungsgrad aller Vor- und Nachteile, die in der sozialen Beziehung an den Handelnden X gebunden sind, von ihm "ermittelt" und "summiert" werden.

Das "gegenwärtige Befriedigungsniveau" des Handelnden X in der Sicht von X wird durch "$\overset{g}{B}_{x}$ iSv X" symbolisiert (B = Befriedigungsniveau, g = gegenwärtig). Diese "Ermittlung" und "Summierung" braucht natürlich nicht in einer "rechenhaften" Operation vorgenommen zu werden. Aber sicherlich wird der Handelnde immer wieder über seinen Besitz reflektieren. Diese Reflexion geschieht - und das ist die Behauptung dieser Arbeit - in der Dimension der kognitiven Befriedigung.

Das gegenwärtige Befriedigungsniveau des Handelnden X wird nun nicht nur aus der Sicht des Handelnden X selbst, sondern auch aus der Sicht des Kontrahenten Y beurteilt. Es kann definiert werden:

Definition: Das gegenwärtige Befriedigungsniveau des Handelnden X in der Sicht des Handelnden Y (symbolisiert: $\overset{g}{B}_{x}$ iSv Y) entsteht dadurch, daß der Handelnde Y alle Vor- und Nachteile, die an X gebunden sind (und die er an X wahrnimmt) nach ihrem kognitiven Befriedigungsgrad bewertet und summiert.

b. Der angemessene Besitz.

Der "angemessene Besitz des Handelnden X in der Sicht des Handelnden X" besteht aus all den Vor- und Nachteilen, von denen der Handelnde empfindet, daß sie an ihn gebunden sein müßten.

Das "angemessene Befriedigungsniveau des Handelnden X in der Sicht von X" ist nun die davon abgehobene quantitative Dimension. Es kann definiert werden:

Definition: Das "angemessene Befriedigungsniveau" des Handelnden X in der Sicht von X (symbolisiert durch: $\underset{x}{Ba}$ iSv X Subskript a = angemessen) entsteht dadurch, daß der Handelnde X alle Vor- und Nachteile, die seiner Meinung nach an ihn gebunden sein müßten, nach ihrem kognitiven Befriedigungsgrad bewertet und summiert.

Nun besitzt auch der Kontrahent Y eine Vorstellung darüber, welcher Besitz, welche Gesamtheit von Vor- und Nachteilen für den Handelnden X wünschenswert wären. Das ist der "Besitz, den der Handelnde Y für X als angemessen erachtet". Die davon abgehobene quantitative Dimension ist das "Befriedigungsniveau, das Y für X erachtet". Dieser Faktor soll symbolisiert werden durch: $\underset{y \rightarrow x}{Ba}$ iSv Y, wobei das Subskript a = angemessen und das Subskript $y \rightarrow x$ den Sachverhalt vertritt, daß Y dem Handelnden X ein bestimmtes Befriedigungsniveau zuweisen möchte.

Es kann definiert werden:

Definition: Das "Befriedigungs-niveau, das der Handelnde Y für X als angemessen erachtet" ($\underset{y \rightarrow x}{Ba}$ iSv Y) entsteht dadurch, daß der Handelnde Y alle Vor- und Nachteile, die sein Meinung nach an X gebunden sein müßten, nach ihrem kognitiven Befriedigungsgrad bewertet und summiert.

Im Falle, daß der soziale Konflikt aus einem Wettbewerb besteht, oder daß ein Wettbewerb zusätzlich den Anspruchs-Ablehnungs- bzw. den Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt verschärft, erhebt der Handelnde Y, wie im Flußdiagramm V Abschnitt 12 gezeigt wurde, ebenfalls einen Anspruch. Der "gegenwärtige Besitz von Y" und der "Besitz, den Y für sich selbst als angemessen erachtet", sind dann relevante Dimensionen dieser Konfliktsituation. Die entsprechenden abgehobenen quantitativen Dimensionen sind dann das "gegenwärtige Befriedigungsniveau von Y in der Sicht von Y" (symbolisiert: $\underset{y}{Bg}$ iSv Y) und das "angemessene Befriedigungsniveau von Y in der Sicht von Y", symbolisiert: $\underset{y}{Ba}$ iSv Y.

Die Definitionen dieser beiden Begriffe entsprechen denen, die für den Handelnden X gegeben wurden.

Der Handelnde X beansprucht nun den ihm angemessen erscheinenden Besitz.

Im quantitativen Ausdruck: Der Anspruch von X richtet sich darauf, das angemessene Befriedigungsniveau (wie er es sieht) zu realisieren. Das Kästchen Nr. 22 im Flußdiagramm V kann also nunmehr im quantitativen Ausdruck geschrieben werden:

"X hegt Anspruch auf $\underset{x}{Ba}$ iSv X".

Dieser Anspruch wird nun von Y wahrgenommen (gefolgert). Y nimmt wahr (folgert), daß X einige zusätzliche Vorteile fordert. Der Besitz, den er beansprucht, ist also im quantitativen Ausdruck in der Wertung von Y: $\underset{x}{Ba}$ iSv Y. Das Kästchen Nr. 9 im Flußdiagramm V kann also geschrieben werden: "Y nimmt den Anspruch von X wahr: $\underset{x}{Ba}$ iSv Y"

Anmerkung: Nur wenn X und Y in der Bewertung der Vor- und Nachteile, die den Besitz von X bilden und die X beansprucht, übereinstimmen, kann geschrieben werden: $\underset{x}{Ba}$ iSv X = $\underset{x}{Ba}$ iSv Y

c. Zugemuteter Besitz.

Der Handelnde Y bewertet den gegenwärtigen Besitz von X ($\overset{x}{Bg}$ iSv Y) und er vergleicht ihn mit dem Besitz, den er für X als angemessen erachtet ($\underset{y \rightarrow x}{Ba}$ iSv Y). Falls $\underset{y \rightarrow x}{Ba}$ iSv X kleiner ist als $\overset{x}{Bg}$ iSv Y, beansprucht der Handelnde Y eine Reduzierung des Besitzes von X.

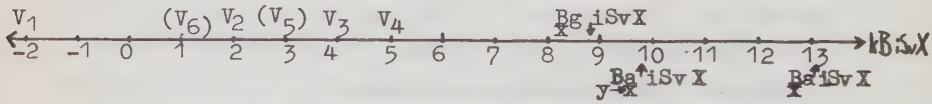
Y mutet dem Handelnden X ein Befriedigungsniveau von $\underset{y \rightarrow x}{Ba}$ iSv Y zu. Das ist der Inhalt des Kästchens Nr. 26 im Flußdiagramm V.

Der Handelnde X nimmt nun diese Zumutung wahr (oder er folgert sie aus dem Verhalten von Y) und er bewertet den Besitz, den ihm Y zumuten will. Der "zugemutete Besitz",im quantitativen Ausdruck, ist dann (aus der Sicht von X): $\underset{y \rightarrow x}{Ba}$ iSv X.

Der Inhalt des Kästchens Nr. 6 im Flußdiagramm V lautet also: im quantitativen Ausdruck:

"X nimmt die Zumutung von Y wahr: $\underset{y \rightarrow x}{Ba}$ iSv X".

Die hier definierten quantitativen Begriffe können auf einer kognitiven Befriedigungsskala abgetragen werden. Für den Handelnden X würde sich ergeben, wenn der Einfachheit halber angenommen würde, daß sein gegenwärtiger Besitz aus 3 Vorteilen und 1 Nachteil zusammengesetzt ist:



Die Werte sind auf der "Skala der kognitiven Befriedigung, so wie X sie sieht" (= kB iSv X) abgetragen.

Zeichenerklärung:

V_1 = der Nachteil mit -2 Befriedigungsgraden,
V_2, V_3, V_4 = die Vorteile mit zusammen + 11 Befriedigungseinheiten,

(V_5), (V_6) = die Vorteile, die X beansprucht,

$\overset{Bg}{x}$ iSv X = das gegenwärtige Befriedigungsniveau von X in der Sicht von X (es entsteht aus $V_2 + V_3 + V_4 - V_1 = 9$ kB - Einheiten.

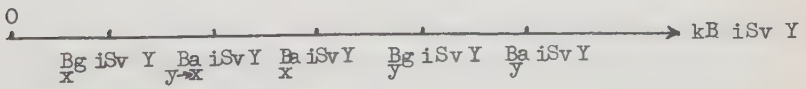
$\underset{y \rightarrow x}{Ba}$ iSv X = das Befriedigungsniveau, das Y dem Handelnden X zumutet - so wie X es sieht (es hat einen Wert von 10 kB - Einheiten),

$\overset{Ba}{x}$ iSv X = das Befriedigungsniveau, das X für sich selbst als angemessen erachtet (es hat einen Wert von 13 kB - Einheiten.

Das gegenwärtige Befriedigungsniveau von X $\overset{Bg}{x}$ iSv X entsteht aus der Addition der kognitiven Befriedungsgrade von V_1, V_2, V_3 und V_4. Der Handelnde X findet, daß der Vorteil V_5 (mit + 3 kognitiven Befriedigungseinheiten) und der Vorteil V_6 (mit +1 Befriedigungsgrad) an ihn gebunden werden müßte. Das Befriedigungsniveau, das ihm seiner eigenen Meinung nach angemessen wäre, $\overset{Ba}{x}$ iSv X beträgt also 13 Befriedigungseinheiten. Der Kontrahent will X aber (so wie X das wahrnimmt) nur den Vorteil V_6 mit +1 Befriedigungseinheit zugestehen.

So entsteht das von Y zugemutete Befriedigungsniveau iSv X $\underset{y \rightarrow x}{Ba}$ iSv X, mit +10 Befriedigungseinheiten.

Für den Handelnden Y kann ebenfalls eine "Skala der kognitiven Befriedigung - wie er sie sieht", kB iSv Y erstellt werden:



Zeichenerklärung:

Bg_{x} iSv Y = das gegenwärtige Befriedigungsniveau von X in der Sicht von Y,

$Ba_{y \rightarrow x}$ iSv Y = das Befriedigungsniveau, das Y für X als angemessen erachtet,

Ba_{x} iSv Y = das Befriedigungsniveau, das der Handelnde X für sich als angemessen erachtet und beansprucht - in der Sicht von Y

Bg_{y} iSv Y = das gegenwärtige Befriedigungsniveau Y - in seiner eigenen Bewertung

Ba_{y} iSv Y = das Befriedigungsniveau, das der Handelnde Y für sich selbst als angemessen erachtet.

Die einzelnen Vorteile, aus denen sich die jeweiligen Befriedigungsniveaus zusammensetzen, wurden in obiger Skala nicht eingetragen. Oben stehende Zeichnung repräsentiert folgenden Sachverhalt: Der Handelnde X besitzt in der Sicht von Y ein bestimmtes gegenwärtiges Befriedigungsniveau (Bg_{x} iSv Y).
Y findet, daß X ein etwas höheres Befriedigungsniveau angemessen wäre ($Ba_{y \rightarrow x}$ iSv Y). X beansprucht jedoch,ein (ihm selbst als angemessen erscheinendes) Befriedigungsniveau, das in der Bewertung von Y (Ba_{x} iSv Y) höher liegt als das Befriedigungsniveau, das Y für X als angemessen erachtet.

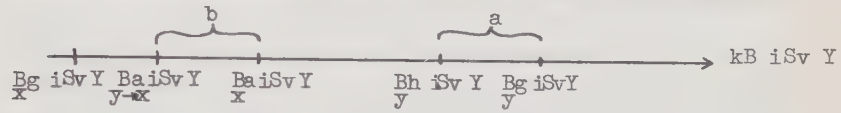
Das eigene Befriedigungsniveau von Y (Bg_{y} iSv Y) liegt höher als das gegenwärtige Befriedigungsniveau von X. Y findet, daß ihm selbst ein höheres Befriedigungsniveau angemessen wäre (Ba_{y} iSv Y).

d. Ausmaß der Beeinträchtigung.

Der nächste Faktor, der zu quantifizieren ist, ist die "Einbuße, die Y an seinem gegenwärtigen Besitz erleiden würde, wenn es X gelänge, seinen Anspruch zurealisieren". Dieser Faktor wird kurz "Beeinträchtigung von Y durch X" genannt.

Ist die Summe der Vor- und Nachteile, die dem sozialen System als ganzem zur Verfügung steht, konstant, dann muß die Realisierung des Anspruchs des Beanspruchenden auf Kosten irgendeines anderen Systemmitgliedes gehen.

Dieser Sachverhalt kann nun graphisch dargestellt werden:



Zeichenerklärung:

Bg_x iSv Y = das gegenwärtige Befriedigungsniveau von X in der Sicht von Y

$Ba_{y \rightarrow x}$ iSv Y = das Befriedigungsniveau, das Y für X als angemessen erachtet - in der Sicht von Y

Ba_x iSv Y = das Befriedigungsniveau, das X für sich selbst als angemessen erachtet (und das er beansprucht) - in der Sicht von Y,

Bg_y iSv Y = das gegenwärtige Befriedigungsniveau von Y - in eigener Sicht,

Ba_y iSv Y = das Befiedigungsniveau, das Y einnehmen müßte (auf das Y zurückgedrängt würde), wenn es X gelänge, Ba_x iSv Y zu realisieren - in der Sicht von Y.

Der Befriedigungsbetrag "b" ist der Befriedigungszuwachs, den der Beanspruchende X "zu Unrecht" (nach der Meinung von Y) erreichen würde, wenn es ihm gelänge, seinen Anspruch zu realisieren. "a" ist nun die Befriedigungseinbuße, die der Ablehnende Y durch diesen Erfolg von X erleiden würde.

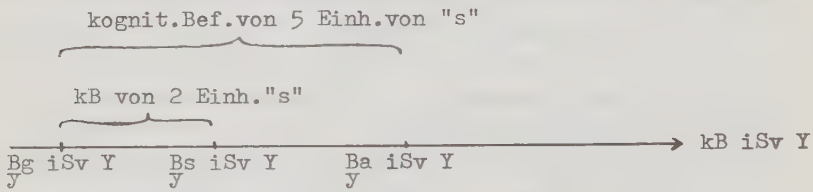
Das Ausmaß der Beeinträchtigung von Y durch X - in der Sicht von Y, durch "a_y iSv Y" symbolisiert, ist also folgendermaßen bestimmt: a_y iSv Y = Bg_y iSv Y - Bh_y iSv Y.

e. Anspruchsüberschneidung.

Die letzte "Dimension der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts", die noch nicht in einen quantitativen Ausdruck überführt wurde, ist die "Anspruchsüberschneidung". Anhand eines Beispiels soll nun dieses Konzept quantifiziert werden.

Es besteht ein Streitgegenstand "s", der sowohl von X als auch von Y beansprucht wird. "s" sei teilbar, so soll angenommen werden, und bestehe aus 20 Einheiten. Y will nun von diesem Streitgegenstand 5 Einheiten in Besitz nehmen. Der Handelnde X beansprucht 18 Einheiten. Die beiden Ansprüche überschneiden sich, da insgesamt 23 Einheiten gefordert werden und nur 20 Einheiten vorhanden sind.

Auf der Skala der kognitiven Befriedigung von Y kann dieser Sachverhalt folgendermaßen abgebildet werden:



Wenn es dem Kontrahenten X gelänge, seinen Anspruch auf 18 Einheiten zu realisieren, dann könnte Y nur 2 Einheiten des beanspruchten Gutes bekommen. Y hätte dann sein Befriedigungsniveau nicht von Bg_y (seinem gegenwärtigen) bis zu dem, das er für sich selbst als angemessen erachtet (Ba_y iSv Y) ausgedehnt, sondern nur bis Bs_y iSv Y.

Dieser Punkt Bs_y iSv Y repräsentiert die Anspruchsüberschneidung, wie sie aus der Sicht von Y besteht. Es kann definiert werden:

Definition: Der Punkt der Anspruchsüberschneidung in der Sicht von Y (Bs_y iSv Y) ist der Wert desjeni-

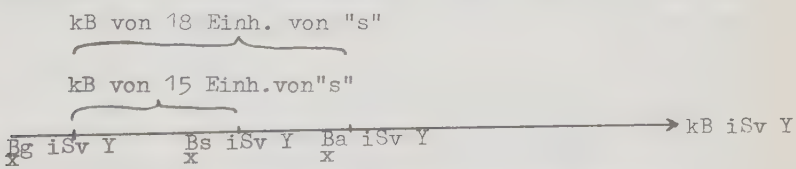
gen Befriedigungsniveaus, das der Handelnde Y erreichen würde, wenn es dem Kontrahenten X gelänge, seinen Anspruch voll und ganz zu realisieren.

Wenn der Handelnde X den Streitgegenstand "s" insgesamt für sich selbst fordert (etwa, weil "s" nicht teilbar ist), dann verschiebt sich Bs_y iSv Y in den Wert von Bg_y iSv Y, dann kann Y überhaupt nichts erreichen, wenn es dem Kontrahenten gelänge, seinen Anspruch völlig zu realisieren. Er müßte sein gegenwärtiges Befriedigungsniveau beibehalten.

Wenn X von "s" 15 Einheiten fordert, dann ist der Anspruch des Handelnden Y auf 5 Einheiten durch den Anspruch von X in seiner Realisierung nicht gefährdet. Es besteht keine Anspruchsüberschneidung. Der Wert Bs_y iSv Y würde sich nach Ba_y iSv Y verschieben.

Allgemein kann gesagt werden: Je mehr sich Bs_y iSv Y auf Bg_y iSv Y bewegt, um so größer wird die Anspruchsüberschneidung. Je mehr Bs_y iSv Y sich auf Ba_y iSv Y bewegt, um so geringer wird die Anspruchsüberschneidung.

Dieser Sachverhalt der Anspruchsüberschneidung kann auch noch durch eine andere Quantität ausgedrückt werden. Eine Graphik, die wieder die kognitive Befriedigungsskala des Handelnden Y darstellt, dient der Erläuterung.



Bg_x iSv Y ist das gegenwärtige Befriedigungsniveau des X - aus der Sicht des Handelnden Y. Ba_x iSv Y ist dasjenige Befriedigungsniveau, das der Handelnde X beansprucht (in

der Sicht von Y). Es entsteht (in der Vorstellung von Y) dadurch, daß der Handelnde X zusätzlich zu seinem gegenwärtigen Besitz 18 Einheiten des Gutes "s" hinzugefügt haben will.

$\underset{x}{Bs}$ iSv Y ist nun dasjenige Befriedigungsniveau, über das der Handelnde X nicht hinauskommen darf, damit Y in der Realisierung seines Anspruchs auf 5 Einheiten des Gutes "s" nicht gefährdet wird. X darf nicht mehr als 15 Einheiten des Gutes "s", von dem insgesamt 20 vorhanden sind, erhalten, wenn Y für sich selbst 5 Einheiten beansprucht. Sobald X ein größeres Befriedigungsniveau als $\underset{x}{Bs}$ iSv Y erzielt, kann Y seinen Anspruch nur noch teilweise realisieren.

Allgemein gesagt: Je weiter $\underset{x}{Ba}$ iSv Y sich nach rechts von $\underset{x}{Bs}$ iSv Y entfernt, um so größer ist die Anspruchsüberschneidung (aus der Sicht von Y). Liegt $\underset{x}{Ba}$ iSv Y auf $\underset{x}{Bs}$ iSv Y, dann besteht keine Anspruchsüberschneidung.

So kann nun auch dieses Konzept definiert werden:

Definition: $\underset{x}{Bs}$ iSv Y ist dasjenige Befriedigungsniveau, das dem Kontrahenten X im äußersten Falle zugestanden werden kann, ohne daß Einbußen an der eigenen Anspruchsrealisierung entstehen.

Der Sachverhalt der Anspruchsüberschneidung ist damit durch zwei komplementäre quantitative Begriffe ausgedrückt.

Nunmehr sind alle Dimensionen der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts als Quantitäten ausgedrückt.
Das allgemeine qualitative Schema des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts, das in Abschnitt 12

gegeben wurde, kann nun in ein Schema, das ausschließlich aus Quantitäten besteht, überführt werden. Zuvor soll jedoch noch ein quantitatives Konzept der Besitzstruktur erarbeitet werden.

18. Abschnitt.

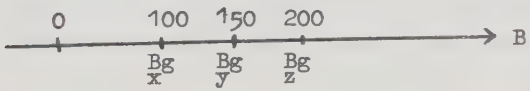
Ein quantitatives Konzept der Besitzstruktur.

Es wurde definiert: Die Besitzstruktur ist die Verteilung der Vor- und Nachteile, die im sozialen System bestehen, auf die Systembeteiligten. Die Vor- und Nachteile, die an einen Handelnden gebunden sind, besitzen eine relevante quantitative Dimension: die kognitive Befriedigung. Werden die Befriedigungswerte der an den Handelnden gebundenen Vor- und Nachteile addiert, entsteht dessen Befriedigungsniveau.

Das "Befriedigungsniveau" ist nicht nur der quantitative Ausdruck des "Besitzes", es ist auch eine Maßzahl für die "Strukturposition", die der Handelnde im sozialen System einnimmt.

Hier wird nun wieder die Verlockung gewahr, die in der Annahme der intersubjektiven Vergleichbarkeit der Befriedigung liegt (die in Abschnitt 16 als Grenzfall erkannt wurde).

Ist die Befriedigung intersubjektiv vergleichbar, dann lassen sich die Befriedigungsniveaus der Systembeteiligten miteinander vergleichen und auf einer Skala abtragen, etwa:



Dann ließe sich formulieren: Das soziale System, das von drei Handelnden, X, Y, und Z gebildet wird, verfügt über 450 Befriedigungseinheiten. Davon besitzt X 100 Einheiten, Y 150 Einheiten und Z 200 Einheiten. Die Besitzstruktur ist durch diese 3 Zahlen quantitativ ausgedrückt. Die obige qualitative Definition des Begriffes der Begriffsstruktur könnte dann durch eine quantitative ergänzt werden:

Besitzstruktur ist die (quantitative) Verteilung der im System vorhandenen Befriedigung auf die Systembeteiligten.

Die Besitzstruktur könnte durch folgende Gleichung repräsentiert werden:

$$\Sigma B = \underset{x}{Bg} + \underset{y}{Bg} + \underset{z}{Bg}$$

Zeichenerklärung:

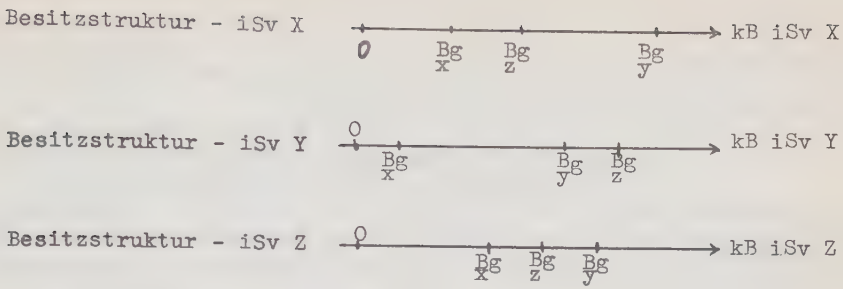
ΣB = Gesamte im System vorhandene Befriedigung

$\underset{x}{Bg}$ = Befriedigung, die gegenwärtig an X gebunden ist

$\underset{y}{Bg}$ = Befriedigung, die gegenwärtig an Y gebunden ist

$\underset{z}{Bg}$ = Befriedigung, die gegenwärtig an Z gebunden ist.

Wie bereits in Abschnitt 16 ausgeführt: Solche Aussagen sind nur in dem Grenzfall möglich, daß die Systembeteiligten in der Bewertung aller im System vorhandenen Vor- und Nachteile übereinstimmen. (Genauer formuliert: Daß ihre Befriedigungsskalen durch Multiplikation mit einem für den einzelnen Handelnden konstanten Faktor zur Übereinstimmung gebracht werden können.) Für den Fall der Nichtübereinstimmung sieht jeder Systembeteiligte (oder viele der Systembeteiligten) die Verteilung der Vor- und Nachteile wieder anders. Jeder Systembeteiligte kann ein anderes Strukturbild vor Augen haben. Graphisch dargestellt:



Wenn ein quantitatives Strukturkonzept gegeben werden soll, dann muß formuliert werden:

Definition: 1. Die Besitzstruktur des sozialen Systems aus der Sicht des Handelnden X besteht in der Bewertung des Besitzes der anderen Systembeteiligten - so wie X sie vornimmt.

2. Die Besitzstruktur aus der Sicht des Handelnden Y besteht in der Bewertung des Besitzes der anderen Systembeteiligten - so wie Y sie vornimmt.

3. usw.

Nur wenn die Bewertung der Vor- und Nachteile, die im System bestehen, durch alle Systemmitglieder übereinstimmt, dann stimmen die Vorstellungen, die sich die Handelnden von der Besitzstruktur machen, überein.

Das quantitative Strukturkonzept ist also notwendig subjektiv.

Das qualitative Konzept der Besitzstruktur ist objektiv.

Die Systembeteiligten und Beobachter des sozialen Systems können zweifelsfrei feststellen, welche Vor- und Nachteile an welche Systembeteiligten gebunden sind, und sie werden in dieser Feststellung übereinstimmen (abgesehen von Spezialfällen, die sich aus Wahrnehmungsproblemen ergeben).

Ein allgemeingültiges quantitatives Konzept der Besitzstruktur ist durch eine Matrix abbildbar:

		Handelnder, dessen Besitz bewertet wird			
		X	Y	Z	gesamt.Syst.
Handelnder der die Bewertung der Besitztümer der Beteiligten vornimmt	X	Bg_x iSv X	Bg_y iSv X	Bg_z iSv X	ΣB iSv X
	Y	Bg_x iSv Y	Bg_y iSv Y	Bg_z iSv Y	ΣB iSv Y
	Z	Bg_x iSv Z	Bg_y iSv Z	Bg_z iSv Z	ΣB iSv Z

Die Zeilen dieser Matrix geben an, wie die einzelnen Handelnden den Besitz der anderen, ihren eigenen und die Gesamtheit der im System vorhandenen Vor- und Nachteile bewerten.

Die Spalten dieser Matrix geben an, wie der Besitz eines Handelnden und die Gesamtheit der im System vorhandenen Vor- und Nachteile durch die verschiedenen Handelnden bewertet wird.

Nunmehr läßt sich in allgemeiner Formulierung das Ziel einer Theorie des besitzstrukturellen Wandels angeben:

Die Theorie des besitzstrukturellen Wandels will erklären/prognostizieren, wie die "Besitz-Matrix" $\|B\|_{t_1}$, die im Zeitpunkt t_1 besteht, aus der"Besitz-Matrix" $\|B\|_{t_0}$, die im vorausgegangenen Zeitpunkt t_0 bestand, hervorgegangen ist.

19. Abschnitt.

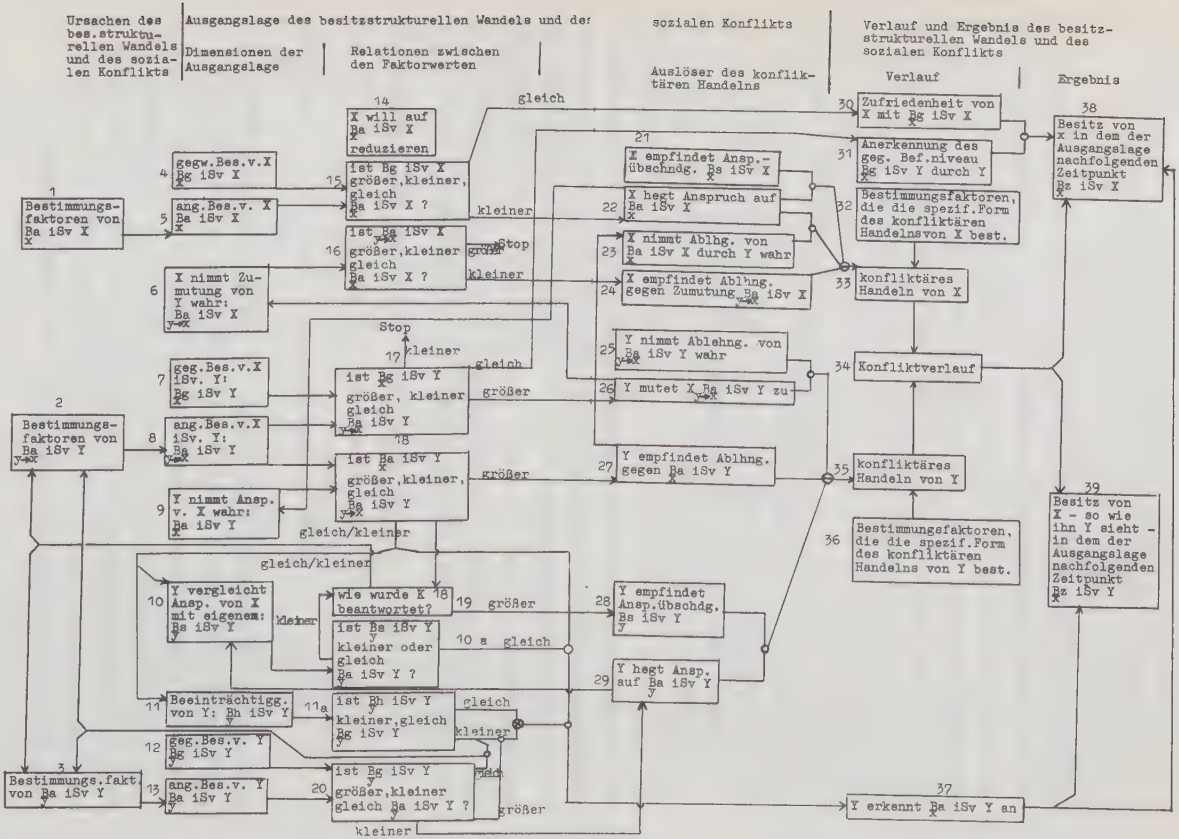
Die allgemeine quantitative Konzeption des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts.

Nachdem alle Konzepte, mit deren Hilfe der besitzstrukturelle Wandel und der soziale Konflikt analysiert werden sollten, in Quantitäten überführt wurden, kann nun auch das Flußdiagramm V aus Abschnitt 12 übertragen werden in ein solches, dessen einzelne Elemente Quantitäten sind. Dieses Flußdiagramm VI ist wieder in zweierlei Hinsicht vereinfacht:

1. Es wird nur die soziale Beziehung zwischen zwei Handelnden, X und Y analysiert.
2. Es werden nur die "Mechanismen" analysiert, die zu einer Änderung des Besitzes von X führen.

Zu 1. Das Flußdiagramm kann ohne prinzipielle Schwierigkeiten auf soziale Beziehungen, die aus drei und mehreren Handelnden bestehen, ausgedehnt werden. Die soziale Beziehung muß zu diesem Zweck in einzelne Zweier-Beziehungen zerlegt werden. Eine soziale Beziehung, die aus vier Handelnden, W, X, Y und Z, besteht, muß dann in sechs Zweier-Beziehungen zerlegt werden. Graphisch dargestellt:

Entsprechend müssen dann sechs Flußdiagramme der hier dargestellten Art gezeichnet werden. Allerdings wird ein Phänomen hinzukommen, das im Flußdiagramm VI nicht repräsentiert ist: die Koalitionsbildung. Es ist anzunehmen, daß die "Auslöser des konfliktären Handelns" beim einzelnen Handelnden nicht nur das konfliktäre Handeln, sondern auch den Wunsch zu koalieren auslösen. Es wurde bereits (in



Flußdiagramm VI: Allgemeine quantitative Konzeption des sozialen Konflikts

Abschnitt 7) darauf hingewiesen, daß eine Theorie des Verlaufs des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts eine Theorie der Koalitonsbildung in sich einschließen muß.

Zu 2. Das obige Flußdiagramm VI stellt nur die "Mechanismen" dar, die zu einer Änderung des Besitzes von X führen. Soll der Tatsache Rechnung getragen werden, daß beide Systembeteiligten in ihrem Besitz dem Wandel unterliegen, dann müssen für die soziale Beziehung zwischen den beiden Handelnden, X und Y, zwei Flußdiagramme gezeichnet werden. Das zweite Flußdiagramm, das die "Mechanismen" der Änderung des Besitzes von Y abbildet, entspricht genau dem hier gezeichneten Flußdiagramm VI, nur sind Y und X ausgetauscht; d. h. Y tritt als Beanspruchender und X tritt als Ablehnender, Zumutender und Konkurrent auf.

Wenn also für jede Zweier-Beziehung zwei Flußdiagramme gezeichnet werden müssen, damit dem beidseitigen Wandel des Besitzes Rechnung getragen werden kann, dann müssen für die soziale Beziehung, die aus vier Handelnden besteht, nicht nur sechs Flußdiagramme (wie oben dargestellt), sondern zwölf Flußdiagramme gezeichnet werden. Das wäre natürlich eine sehr zeitraubende Arbeit.

Die Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts muß aber nicht notwendigerweise in graphischer Darstellung abgebildet werden. Sie kann auch durch Symbole repräsentiert werden, wie sie etwa im Abschnitt 12 zur Definition des sozialen Konflikts und zur Beschreibung der "Dimensionen der Ausgangslage" verwendet wurden.

Aber auch die symbolische Repräsentation der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts in einer sozialen Beziehung, die etwa aus vier

Handelnden besteht, ist immer noch eine sehr umfangreiche Arbeit.

Der Verf. meint jedoch, daß die gegenseitigen Verflechtungen in einer aus vier oder mehr Handelnden bestehenden sozialen Beziehung, die sich in der Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und eines eventuellen sozialen Konfliktes befinden, so kompliziert sind, daß der Versuch, eine einfache, handliche, gut einprägsame Formel für den zu analysierenden Gegenstand zu finden, zum Scheitern verurteilt ist. Hier hilft dann nur noch die mathematische Simulation, auf die im Abschnitt 9 Seite 80 eingegangen wurde.

Im Flußdiagramm VI sind gegenüber Flußdiagramm V einige geringfügige Änderungen vorgenommen worden. So wurde zwischen Kästchen 10 und 19 noch das Kästchen 10a eingeschoben. Diese Einschiebung ergibt sich aus der Art der Quantifizierung der Anspruchsüberschneidung, die hier vorgenommen wurde. In Kästchen 10a wird gefragt: Ist der Punkt der Anspruchsüberschneidung in der Sicht von Y ($Bs\ iSv\ Y$) kleiner oder gleich dem Befriedigungsniveau, das Y für sich selbst als angemessen erachtet ($Ba\ iSv\ Y$)?

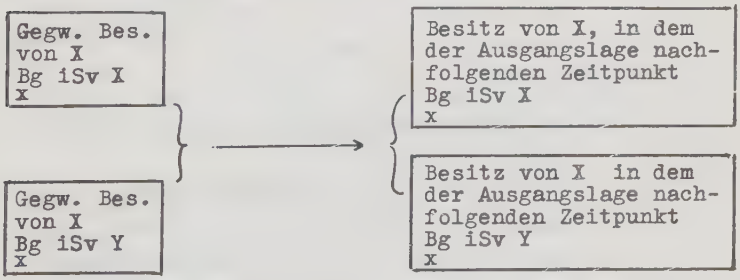
Wird diese Frage mit "gleich" beantwortet, dann besteht keine Anspruchsüberschneidung. Ist $Bs\ iSv\ Y$ in irgendeinem Grade kleiner als $Ba\ iSv\ Y$, dann besteht eine Anspruchsüberschneidung.

An Kästchen 11 wurde das Kästchen 11a angeschlossen. Auch diese Erweiterung ergab sich aus der besonderen Art der Quantifizierung der "Beeinträchtigung von Y bei Anspruchsrealisierung von X". In Kästchen 11a wird gefragt: Ist dasjenige Befriedigungsniveau ($Bh\ iSv\ Y$) das Y einnehmen müßte, wenn es X gelänge, seinen Anspruch voll zu realisieren, kleiner oder gleich dem gegenwärtigen Befriedigungsniveau ($Bg\ iSv\ Y$) von Y?

Wird diese Frage mit "gleich" beantwortet, dann ist der Grad der Beeinträchtigung gleich O. Wird diese Frage mit "kleiner" beantwortet, dann besteht ein bestimmter positiver Beeinträchtigungsgrad.

Im vorausgegangenen Abschnitt 18 wurde das quantitative Konzept der Besitzstruktur in Form einer Matrix dargestellt. Es wurde ausgeführt, daß der Besitz eines Handelnden von ihm selbst und von seinen Interaktionspartnern bewertet wird, und daß, wenn keine intersubjektive Vergleichbarkeit der Befriedigungsskalen der Beteiligten gegeben ist, die Bewertungen dieses Besitzes verschieden sind. In obigem Flußdiagramm VI wird nun die soziale Beziehung zwischen X und Y und die Änderung des Besitzes von X dargestellt. Entsprechend den Ausführungen in Abschnitt 18 bestehen also für den Besitz, den X innehält, zwei Bewertungen: (1) das Befriedigungsniveau von X in der Sicht von X, (2) und das Befriedigungsniveau von X in der Sicht von Y.

Der besitzstrukturelle Wandel, der als die "Bewegung" vom gegenwärtigen Besitz von X zu dem Besitz, den X in dem der Ausgangslage nachfolgenden Zeitpunkt innehält, verstanden wird, muß also durch vier Faktoren gekennzeichnet werden. Graphische Darstellung:



Das Flußdiagramm VI soll nun nicht im einzelnen durchgesprochen werden. Die Erläuterung würde im Wesentlichen der des Flußdiagramms V entsprechen.

Hier sollen nur die allgemeine quantitative Definition und die Bestimmungsgründe des sozialen Konflikts erarbeitet werden.

a. Definition des sozialen Konflikts.

Der soziale Konflikt wird definiert durch die "Auslöser des konfliktären Handelns".

Erste Definition: Zwischen dem Handelnden X und dem Handelnden Y besteht ein sozialer Konflikt

I. a. wenn der Handelnde X einen Anspruch auf Realisierung von Ba_x iSv X hegt,

b. und wenn Y den Anspruch von X Ba_x iSv Y innerlich ablehnt,

c. und wenn X diese Ablehnung seines Anspruchs wahrnimmt

und/oder

II. (a) wenn X einen Anspruch auf Realisierung von Ba_x iSv X hegt

d. und wenn Y einen Anspruch auf Realisierung von Ba_y iSv Y hegt

e. und wenn Y eine Anspruchsüberschneidung Bs_y iSv Y empfindet

f. und wenn X eine Anspruchsüberschneidung Bs_x iSv X empfindet

und/oder

III. g. wenn Y dem Handelnden X $Ba_{y \to x}$ iSv Y zumuten will

h. und wenn X dieses zugemutete $Ba_{y \to x}$ iSv X innerlich ablehnt

i. und wenn Y diese Ablehnung erkennt.

Diese Definition kann wieder in Form einer Gleichung geschrieben werden. Anstelle der ausgeschriebenen Sätze treten deren Symbole (a, b, c....i). Es kann definiert

werden:

Formalisierte Definition:

Sozialer Konflikt = (a.b.c) v (a.d.e.f) v (g.h.i)

Zeichenerklärung:

. = Konjunktive Verbindung "und"

v = Disjunktive Verbindung "und/oder"

a. Bestimmungsgründe des sozialen Konflikts.

Es gilt nun zu bestimmen, unter welchen Bedingungen der soziale Konflikt entsteht, d. h. unter welchen Bedingungen die Auslöser des konfliktären Handelns in X und in Y auftreten.

Hypothese: Der Sachverhalt des Satzes a entsteht (d. h. X hegt einen Anspruch auf Realisierung von Ba_x iSv X wenn Bg_x iSv X kleiner ist als Ba_x iSv X.
Formalisiert: Bg_x iSv X kleiner Ba_x iSv X impliziert Satz a.

Hypothese: Der Sachverhalt des Satzes b entsteht (d. h. Y lehnt den Anspruch von X innerlich ab) wenn Ba_x iSv Y größer ist als $Ba_{y \to x}$ iSv Y.
Formalisiert: Ba_x iSv Y größer $Ba_{y \to x}$ iSv Y impliziert Satz b

Hypothese: Der Sachverhalt des Satzes c entsteht (X nimmt die Ablehnung seines Anspruchs wahr) wenn X erkennt, daß auf der Befriedigungsskala von Y sein (X's) Anspruch Ba_x) höher liegt als das Befriedigungsniveau ($Ba_{y \to x}$), das Y für X als angemessen erachtet. X stellt sich also die Befriedigungsskala von Y vor.
"Ba_x iSv Y größer $Ba_{y \to x}$ iSv Y" ist der Sachverhalt auf der Befriedigungsskala von Y.

"($\underset{x}{\text{Ba}}$ iSv Y größer $\underset{y\rightarrow x}{\text{Ba}}$ iSv Y) iSv X" ist der Sachverhalt auf der Befriedigungsskala von Y - so wie X ihn zu sehen glaubt. Die Hypothese kann formalisiert werden:

($\underset{x}{\text{Ba}}$ iSv Y größer $\underset{y\rightarrow x}{\text{Ba}}$ iSv Y) iSv X impliziert Satz c.

Die folgenden Hypothesen sollen in formalisierter Schreibweise angegeben werden.

Hypothese: $\underset{y}{\text{Bg}}$ iSv Y kleiner $\underset{y}{\text{Ba}}$ iSv Y impliziert Satz d

Hypothese: $\underset{y}{\text{Bs}}$ iSv Y kleiner $\underset{y}{\text{Ba}}$ iSv Y impliziert Satz e

Hypothese: $\underset{x}{\text{Bs}}$ iSv X kleiner $\underset{x}{\text{Ba}}$ iSv X impliziert Satz f

Hypothese: $\underset{x}{\text{Bg}}$ iSv Y größer $\underset{y\rightarrow x}{\text{Ba}}$ iSv Y impliziert Satz g

Hypothese: $\underset{y\rightarrow x}{\text{Ba}}$ iSv X kleiner $\underset{x}{\text{Ba}}$ iSv X impliziert Satz h

Hypothese: ($\underset{y\rightarrow x}{\text{Ba}}$ iSv X kleiner $\underset{x}{\text{Ba}}$ iSv X) iSv Y impliziert Satz i.

Werden nun in die formalisierte Definition des sozialen Konflikts anstelle der Sätze a, b, c...i deren Bestimmungsgründe, wie sie oben formuliert wurden eingesetzt, dann kann das Entstehen des sozialen Konflikts folgendermaßen beschrieben werden:

Zwischen dem Handelnden X und dem Handelnden Y wird ein sozialer Konflikt entstehen,

I. wenn das gegenwärtige Befriedigungsniveau des Handelnden X, so wie er es sieht, ($\underset{x}{\text{Bg}}$ iSv X) kleiner ist als dasjenige Befriedigungsniveau, das er für sich selbst als angemessen erachtet ($\underset{x}{\text{Ba}}$ iSv X),

und wenn der Anspruch von X, so wie Y ihn sieht, ($\underset{x}{\text{Ba}}$ iSv Y) größer ist als das Befriedigungsniveau, das Y für X als angemessen erachtet ($\underset{y\rightarrow x}{\text{Ba}}$ iSv Y),

und wenn X erkennt, daß auf der Befriedigungsskala von Y sein Anspruch größer ist als das Befriedigungs-

niveau, das Y ihm zugestehen will,
und/oder

II. wenn das gegenwärtige Befriedigungsniveau des Handelnden X, so wie er es sieht (Bg_x iSv X), kleiner ist als dasjenige Befriedigungsniveau, das er für sich als angemessen erachtet (Ba_x iSv X),
und wenn das gegenwärtige Befriedigungsniveau von Y, so wie er es selbst sieht (Bg_y iSv Y) kleiner ist als dasjenige Befriedigungsniveau, das der Handelnde Y für sich selbst als angemessen erachtet (Ba_y iSv Y) und
und wenn der Punkt der Anspruchsüberschneidung in der Sicht von Y (Bs_y iSv Y) kleiner ist als dasjenige Befriedigungsniveau, das der Handelnde Y für sich selbst als angemessen erachtet (Ba_y iSv Y)
und wenn der Punkt der Anspruchsüberschneidung in der Sicht von X (Bs_x iSv X) kleiner ist als dasjenige Befriedigungsniveau, das X für sich selbst als angemessen erachtet (Ba_x iSv X)
und/oder

III. wenn der Handelnde Y empfindet, daß das gegenwärtige Befriedigungsniveau von X (Bg_x iSv Y) größer ist als dasjenige Befriedigungsniveau, das Y für X als angemessen erachtet ($Ba_{y\rightarrow x}$ iSv Y)
und wenn X empfindet, daß das ihm von Y zugemutete Befriedigungsniveau ($Ba_{y\rightarrow x}$ iSv X) kleiner ist als das Befriedigungsniveau, das X für sich selbst für angemessen erachtet (Ba_x iSv X)
und wenn Y erkennt, daß auf der Befriedigungsskala von X das Befriedigungsniveau, das er dem Handelnden X zumutet, kleiner ist als das Befriedigungsniveau, das X für sich selbst als angemessen erachtet.

Diese Bestimmung des sozialen Konflikts kann durch eine Implikation formalisiert werden.

$$\Big[\big(Bg_{x}\ iSv\ X < Ba_{x}\ iSv\ X\big) \bullet \big(Ba_{x}\ iSv\ Y > Ba_{y\to x}\ iSv\ Y\big) \bullet \big(Ba_{x}\ iSv\ Y > Ba_{y\to x}\ iSv\ Y\big)\ iSv\ X\Big] \vee \Big[\big(Bg_{x}\ iSv\ X < Ba_{x}\ iSv\ X\big) \bullet \big(Bg_{y}\ iSv\ Y < Ba_{y}\ iSv\ Y\big) \bullet \big(Bs_{y}\ iSv\ Y < Ba_{y}\ iSv\ Y\big) \bullet \big(Bs_{x}\ iSv\ X < Ba_{x}\ iSv\ X\big)\Big] \vee \Big[\big(Bg_{x}\ iSv\ Y > Ba_{y\to x}\ iSv\ Y\big) \bullet \big(Ba_{y\to x}\ iSv\ X < Ba_{x}\ iSv\ X\big) \bullet \big(Ba_{y\to x}\ iSv\ X < Ba_{x}\ iSv\ X\big)\ iSv\ Y\Big]$$

$\supset$ Sozialer Konflikt.

Zeichenerklärung:

$\supset$ = impliziert
$\bullet$ = konjunktive Verbindung "und"
$\vee$ = disjunktive Verbindung "und/oder"
$<$ = kleiner als
$>$ = größer als

$Bg_{x}\ iSv\ X$ = Gegenwärtiges Befriedigungsniveau von X - in der eigenen Bewertung von X

$Ba_{x}\ iSv\ X$ = Befriedigungsniveau, das X für sich selbst als angemessen empfindet

$Ba_{x\to y}\ iSv\ Y$ = Befriedigungsniveau, das Y für X als angemessen erachtet - in der Bewertung von Y

$Ba_{x}\ iSv\ Y$ = Befriedigungsniveau, das X für sich als angemessen erachtet und beansprucht - in der Bewertung von Y

$Bg_{y}\ iSv\ Y$ = Befriedigungsniveau von Y - in seiner eigenen Bewertung

$Ba_{y}\ iSv\ Y$ = Befriedigungsniveau, das Y für sich als angemessen erachtet - in seiner eigenen Bewertung

$Bs_{y}\ iSv\ Y$ = Punkt der Anspruchsüberschneidung - in der Bewertung von Y. Auf dieses Befriedigungsniveau würde Y zurückgedrängt werden, wenn es X gelänge seinen Anspruch auf Ba_{x} zu realisieren.

$Bs_{x}\ iSv\ X$ = ... entsprechend für X

$Ba_{x\to y}\ iSv\ X$ = Befriedigungsniveau, das Y für X als angemessen erachtet und das er ihm zumuten will, in der Bewertung von X

iSv X,Y= in der Sicht (bzw. Bewertung) von X, Y

(...iSv Y) iSv X = Sachverhalt, der auf der Befriedigungsskala von Y abgebildet ist - so wie ihn X sieht.

Der entscheidende Faktor des "angemessenen Befriedigungsniveaus" (der in obiger Formel in vier verschiedenen Ausprägungen erscheint) ist in Abschnitt 8 annähernd bestimmt worden.
Mit obiger Formel ist diejenige Ausgangssituation beschrieben, die zu einem sozialen Phänomen führt, das gemäß der vorausgegangenen Definition (Abschnitt 19, a, Seite 178) "sozialer Konflikt" genannt wurde.

21. Abschnitt

Schluß.

Ziel dieser Arbeit war es eine Definition des Begriffes "sozialer Konflikt" zu finden und die Konstellation zu beschreiben, die gegeben sein muß, damit ein sozialer Konflikt entsteht. Diese Konstellation wurde "Ausgangslage des sozialen Konflikts" genannt.

Die zweite Aufgabe bestand darin, ein Konzept des "besitzstrukturellen Wandels" zu finden und die Situation zu beschreiben, die einen besitzstrukturellen Wandel auslöst.

Die dritte Aufgabe galt dann der Feststellung des Zusammenhanges von sozialem Konflikt und besitzstrukturellem Wandel.

In den Flußdiagrammen I-VI wurde der Entwurf einer allgemeinen Theorie vorgetragen, die diese 3 Aufgaben zu lösen vermag.
Mit Hilfe dieser Flußdiagramme wurde die Ausgangslage des Konflikts und des Wandels beschrieben, diese Phänomene selbst definiert und der Zusammenhang zwischen Konflikt und Wandel erläutert.
Der Verfasser unterteilte diesen Theorieentwurf in mehrere Abschnitte (in den Flußdiagrammen graphisch durch Spalten dargestellt):

1. "Letzte" Ursachen des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts,
2. aktuelle Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts,
3. Verlauf und Ausgang des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts.

Die Abschnitte 1 und 3 dieser Theorie wurden nicht ausgeführt. Sie wurden nur angedeutet. Gegenstand der Arbeit war die Analyse der aktuellen Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels und des sozialen Konflikts.

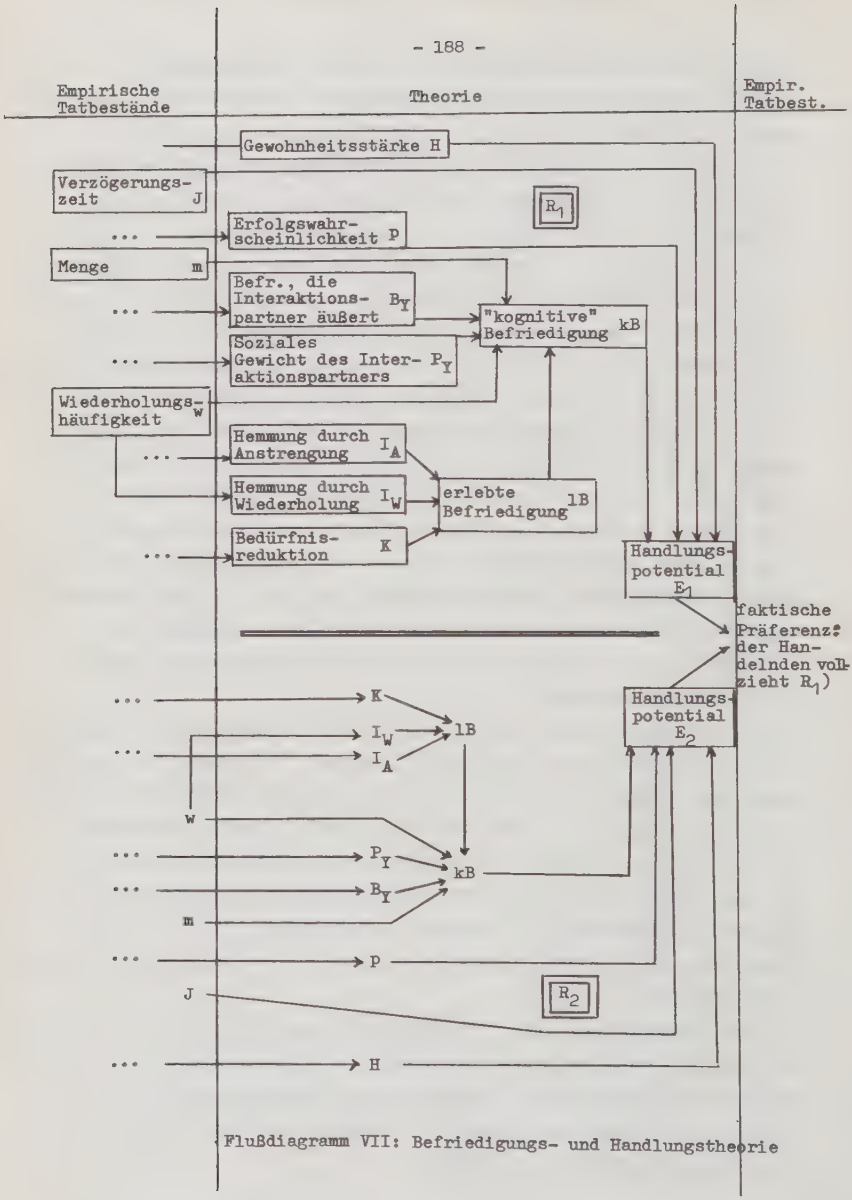
Die Dimensionen der Ausgangslage wurden zuerst qualitativ formuliert und dann - nachdem der Verfasser den Vorteil einer quantitativen Fassung dargestellt hat - als Quantitäten formuliert.

Der soziale Konflikt wurde in drei Elemente zerlegt, den Anspruchs-Ablehnungs-Konflikt, den Zumutungs-Ablehnungs-Konflikt und den Wettbewerb. Die verschiedenen Spielarten des sozialen Konflikts, die in der Realität auftreten, lassen sich als "Mischung" dieser drei Elemente interpretieren. Die drei Elemente wurden deswegen vom Verfasser zu einer allgemeinen Konfliktkonzeption zusammengefaßt. Es gelang, die allgemeine Konfliktkonzeption in den Begriffen zu formulieren, in denen auch die Ausgangslage des besitzstrukturellen Wandels beschrieben wurde. Damit war der soziale Konflikt in den besitzstrukturellen Wandel "eingebettet".

Es erwies sich dabei, daß das Thema "Wandel durch Konflikt" nicht in einer einfachen Formel darstellbar ist. In einer differenzierten Darstellung (die graphisch durch Flußdiagramme unterstützt wurde) konnte gezeigt werden, daß der soziale Konflikt die Besitzstruktur ändert, daß aber auch der soziale Konflikt ohne Einfluß auf die bestehende Besitzstruktur sein kann. Die Bedingungen, die das eine wie das andere Ergebnis des sozialen Konflikts mitbestimmen, wurden isoliert. Es ergab sich weiterhin, daß ein besitzstruktureller Wandel auch ohne sozialen Konflikt erfolgen kann. Die Bedingungen, die diesen Sachverhalt determinieren, wurden ebenfalls isoliert.

Anhang: Die Handlungstheorie (ausführliche Darstellung).

Eine Theorie des "Handelns zwischen den Menschen", die aus einer hoch verfeinerten allgemeinen "Theorie des Handelns" abgeleitet werden soll, ist kaum mehr zu leisten.
Will der Soziologe eine bestehende psychologische Handlungstheorie verwenden, um im Wege der Deduktion soziologische Sätze zu gewinnen, dann muß er diese Handlungstheorie für seine Zwecke vereinfachen - selbstverständlich so vereinfachen, daß er ihren Wahrheitsgehalt nicht zerstört. Ein Musterbeispiel für eine solche Vereinfachung gibt Homans in seiner Theorie des elementaren Handelns (18), in dem er die behavioristische Handlungstheorie (im wesentlichen die Skinnersche) auf 4 Sätze reduziert (und einen eigenen 5. Satz hinzufügt). Der Verfasser wird nun ebenfalls die Hull'sche Handlungstheorie in einer für seinen Zweck angemessenen Weise vereinfachen. Die sehr technische Terminologie Hulls wird nicht übernommen und einige sehr komplizierte Zusammenhänge (die nur für den psychologischen Mikrobereich relevant sind) werden negiert.
Im Text wird ständig daraufhin gewiesen werden, was und wie vereinfacht wurde.
Eine ausführliche Darstellung der Hull'schen Handlungstheorie hat Stendenbach gegeben (39). Stendenbach ist es dabei auch gelungen im deduktiven Wege aus der allgemeinen Handlungstheorie Hulls eine Theorie des sozialen Handelns, d.h. eine Theorie des Interaktionssystems abzuleiten (40). Er hat damit eine zu Homans Theorie des elementaren Handelns konkurrierende Theorie entwickelt.
Die Darstellung der Handlungstheorie wird durch ein Schema erleichtert.
Dieses Schema ist in 3 Spalten eingeteilt. Die erste Spalte ist mit "empirische Tatbestände" überschrieben.
Damit sind Sätze über beobachtete Geschehnisse gemeint (Beobachtungssätze, Protokollsätze). Das zweite Feld ist mit "Theorie" überschrieben.



Flußdiagramm VII: Befriedigungs- und Handlungstheorie

Damit sind Sätze (Hypothesen) gemeint, die es ermöglichen, von gegebenen empirischen Tatbeständen aus, neue Sätze über Beobachtbares zu prognostizieren. So ist dann die dritte Spalte ebenfalls mit "empirische Tatbestände" überschrieben. Charakteristikum der theoretischen Sätze ist es also, daß sie ein Schlußfolgern von Beobachtungssätzen auf neue Beobachtungssätze erlauben.

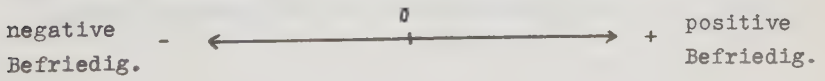
Die zweite mit "Theorie überschriebene Spalte ist nun ihrerseits in zwei Felder unterteilt. Das obere Feld stellt das System der theoretischen Variablen dar, die den Prozeß, der zur Auslösung der Handlung R_1 führt, beschreiben.

Das untere Feld enthält das System der theoretischen Variablen, die den Prozeß der zur Auslösung der Handlung R_2 führt, beschreiben.

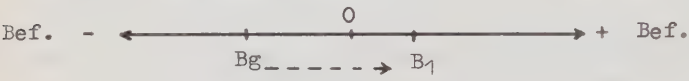
Die in der Spalte "Theorie" auftretenden theoretischen Variablen sollen nunmehr definiert und auf eventuelle bestehende funktionelle Zusammenhänge untersucht werden. Zuerst sollen die Variablen K, J, I_A, I_W dargestellt werden.

Die Veränderung der Bedürfnisintensität: der Faktor K.

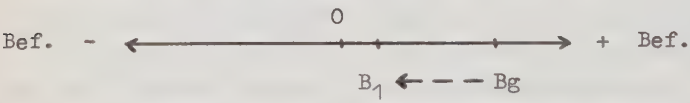
Sigmund Freud gibt in seinem "Abriß der Psychoanalyse" (S.8) folgende Definition der Lust - Unlust:
"In seiner Tätigkeit (gemeint ist das "Ich", d.V.) wird es durch die Beachtung der in ihm vorhandenen oder in dasselbe eingetragenen Reizspannungen geleitet. Deren Erhöhung wird allgemein als Unlust, deren Herabsetzung als Lust empfunden."
Für den hier von Freud verwendeten Begriff der "Reizspannung" soll der Begriff der "Bedürfnisintensität" und anstelle des Begriffpaares der Lust - Unlust der Begriff der Befriedigung eingesetzt werden, wobei "Befriedigung" dann ein von Minus nach Plus reichendes Kontinuum darstellt.
Graphisch dargestellt:



Die Freudsche Hypothese kann dann folgendermaßen formuliert werden:
1. Wird durch den Vollzug einer bestimmten Handlung die bestehende Bedürfnisintensität reduziert, so entsteht Befriedigung. Graphisch interpretiert ist die Reduzierung der Bedürfnisintensität der Verschiebung auf dem Befriedigungs-Kontinuum von einem gegenwärtigen Befriedigungszustand (Bg) nach rechts zu einem neuen Befriedigungszustand (Bl) gleichzusetzen.



2. Wird die Bedürfnisintensität erhöht, dann verringert sich die Befriedigung des Individuums. In graphischer Interpretation: Eine Erhöhung der Bedürfnisintensität verschiebt den Befriedigungszustand des Individuums nach links.



Der von Freud isolierte Bestimmungsfaktor der Lust - Unlust, die Änderung der Bedürfnisintensität, wird im wesentlichen durch den Faktor K der hier vorgelegten Theorie erfaßt. Hull nennt diesen Faktor "incentive motivation". Dieser Begriff soll hier nicht übernommen werden. An seine Stelle wird gesetzt: "Änderung der Bedürfnisintensität". Der Sachverhalt muß präzisiert werden. K ist die Summe der Intensitätsveränderungen derjenigen Bedürfnisse, die durch die Handlung R_1 angesprochen werden. Eine Reduktion der Bedürfnisintensität soll durch $+\Delta D$ und eine Erhöhung der Bedürfnisintensität durch $-\Delta D$ symbolisiert werden. Wenn $+\Delta D_1$ die Intensitätsreduzierung des Bedürfnisses D_1, die durch den Vollzug von R_1 entsteht,
und $+\Delta D_2$ die Intensitätsreduzierung des Bedürfnisses D_2,

die durch Vollzug von R_1 entsteht,

und $-\Delta D_3$ die Intensitätserhöhung des Bedürfnisses D_3, die durch Vollzug der Handlung R_1 entsteht,

dann kann für diesen Fall bestimmt werden:

(1) K für $R_1 = \Delta D_1 + \Delta D_2 - \Delta D_3 = \sum \Delta D$

so kann definiert werden:

Definition: K ist die Summe der Änderungsgrade der bestehenden Bedürfnisintensitäten, die durch einen Handlungsvollzug bewirkt wird.

Die Bedürfnisse, die im Handelnden bestehen, könnten klassifiziert werden in (1) primäre Bedürfnisse (Hunger, Durst...) und (2) sekundäre Bedürfnisse (Bedürfnis nach einem Sportwagen,...). Eine solche Klassifikation ist jedoch für die hier zu entwickelnde Befriedigungstheorie irrelevant.
Bei Hull ist der Faktor K durch seine Stellung in einem Postulat und durch die Stellung dieses Postulats im System aller Postulate implizit definiert. Eine explizite Definition, wie sie hier gegeben wurde, ist bei Hull nicht zu finden. [1]

---

1 Das Hull'sche Postulat lautet (in einer Formulierung, die Hilgard (17, S. 134 aus mehreren Arbeiten Hulls zusammengefaßt hat):"The greater the magnitude of the incentive used in reinforcement, the greater the reaction potential for any given level of habit strength. The incentive motivation (K), as a component of reaction potential, is a negatively accelerated increasing function of the weight of food or quantity of other incentive."

Selbstverständlich müßte nun der im definiens der obigen Definition stehende Begriff der Bedürfnisintensität und dadurch natürlich der Begriff des Bedürfnisses seinerseits definiert werden. Das sind nun aber Grundbegriffe der Psychologie Hulls, die nicht mehr definiert werden. Sie werden jedoch von Hull operationalisiert. Allerdings heißt einen Begriff zu operationalisieren nicht, ihn zu definieren. Bei Versuchen mit Ratten wird z. B. das Hungerbedürfnis durch Hull folgendermaßen operationalisiert: Zeit, die seit der letzten Fütterung verging. Durch Reduktion auf physiologiache Sätze könnte sicherlich das Phänomen des Bedürfnisses als abgeleitetes Konzept dargestellt werden. Das kann aber hier nicht geschehen.

Eine Handlung, durch deren Vollzug die im Handelnden bestehende Bedürfnisintensität verringert wird, ist eine befriedigende Handlung. Sie ist eine Handlung mit positivem Befriedigungsgrad. Eine Handlung, die die Bedürfnisintensität im Handelnden erhöht, ist eine unbefriedigende Handlung. Eine Handlung mit negativen Befriedigungswert.

Hemmung durch Anstrengung und Hemmung durch Wiederholung: Die Faktoren I_A und I_W.

Der Vollzug jeglicher Handlung ist mit einem bestimmten Maß von "Anstrengung" verbunden. Auch eine Handlung, die hohe Befriedigung erbringt, bedarf einer gewissen Anstrengung, eines gewissen "Anstoßes", um sie in Gang zu setzen. Diese Anstrengung wird durch den Faktor I_A symbolisiert.

Das Symbol "I" ist von Hull übernommen. Es bedeutet bei ihm "inhibition" (= Hemmung). Das Subskript "A" bedeutet "Anstrengung".

Die Anstrengung wirkt als Hemmschuh gegen den Vollzug der Handlung. Eine Handlung, die keinerlei oder nur sehr wenig Befriedigung verspricht, (und deren Unterlassung sozial

nicht negativ sanktioniert wird) wird nicht vollzogen, wenn die zu ihrer Ausübung notwendige "Anstrengung" die antizipierte Bedürfnisreduzierung übersteigt. Dieser Faktor der "Hemmung auf Grund von Anstrengung" repräsentiert sozusagen das psychische Trägheitsgesetz.

Die verschiedenen Handlungen besitzen ein unterschiedliches Maß an I_A. Die Anstrengungen, die mit ihnen verbunden sind, sind unterschiedlich. Körperliche Arbeit besitzt ein besonders hohes Maß von I_A. Aber auch geistige Arbeit, etwa das Auswendiglernen eines Gedichtes, erfordert ein bedeutendes Maß von Anstrengung.

Eine zweite Art der Hemmung, die dem Vollzug der Handlung entgegensteht, ergibt sich aus der Häufigkeit, mit der eine Handlung wiederholt wird. Ist ein- und dieselbe Handlung in einer bestimmten Zeitperiode sehr häufig vollzogen worden, so wird die Tendenz, diese Handlung jetzt in der Gegenwart wieder zu vollziehen, geringer sein. Dieser Faktor wird mit "I_W" symbolisiert. Das Subskript "W" bedeutet "Wiederholungshäufigkeit". Mit diesem Faktor ist das sogenannte Sättigungsgesetzt erfaßt. Der hier angeschnittene Sachverhalt ist jedoch äußerst komplex. Hull hat nachgewiesen, daß die abnehmende Tendenz, eine Handlung zu vollziehen, abhängig ist von der Größe der Zeitintervalle zwischen den einzelnen Wiederholungen. Von einer bestimmten Größe der Zeitintervalle ab findet keine Abnahme der Vollzugstendenz statt. Das Zeitintervall ist groß genug, um eine Erholung vom Sättigungseffekt zu ermöglichen.

Der Begriff der Hemmung (durch Anstrengung sowie durch Wiederholungshäufigkeit) kann ebenfalls nicht mehr mit Hilfe psychologischer Konzepte definiert werden. Er ist ein psychologischer Grundbegriff, der ebenfalls nur durch Reduktion in die Physiologie bestimmt und definiert werden

könnte. Unabhängig davon aber ist er operationalisierbar. Das soll hier jedoch nicht ausgeführt werden. +)

Durch diese drei Faktoren, der Änderung der Bedürfnisintensität K, der Hemmung durch Anstrengung I_A, der Hemmung durch Wiederholung I_W, wird nun die faktisch "erlebte Befriedigung" (1B) bestimmt. In der graphischen Darstellung der Befriedigungstheorie, die eingangs dieses Abschnittes gegeben wurde, wird dieser Zusammenhang durch Pfeile symbolisiert. Von den Faktoren K, I_A und I_W führen Pfeile zu

---

+) Bei Hull ist der Sachverhalt der Hemmung viel differenzierter dargestellt. Hull unterscheidet zwischen reaktiver Hemmung (I_R) und "konditionierter Hemmung" ($_SI_R$). In seiner Formulierung: (20, S. 300): "Whenever a reaction (R) is evoked in an organism there is created as a result a primary negative drive (D); (a) this has an innate capacity (I_R) to inhibit the reaction potentiality ($_SE_R$) to that response; (b) the amount of net inhibition (I_R) (reaktive plus konditionierte Hemmung, d. Verf.) generated by a sequence of reaction evocations is a simple linear increasing function of the number of evocations (oben wurde von der "Wiederholungshäufigkeit" einer Handlung gesprochen, d. Verf.); and (c) it is a positivly accelerated increasing function of the work (oben wurde von der "Anstrengung" einer Handlung gesprochen, d. Verf.) involved in the execution of the response; (d) reactive inhibition (I_R) spontaneously dissipates as a simple negative growth function of time (t'''). (Oben wurde von der Erholung von der Sättigung gesprochen, d. Verf.) Stimuli (S) associated with the cessation of a response (R) (a) become conditioned to the inhibition (I_R) associated with the evocation of that response, thereby generating conditioned inhibition; (b) conditioned inhibitions ($_SI_R$) summate physiologically with reactive inhibition (I_R) against the reaction potentiality to a given response as positive habit tendencies summate with each other.

dem Faktor "lB" (der die "erlebte Befriedigung" symbolisiert). Die "erlebte Befriedigung" ist das aktuelle Lust- bzw. Unlusterlebnis, das mit dem Vollzug der Handlung verbunden ist. Vollzieht der Handelnde die Handlung R_1, so erlebt er ein bestimmtes Maß an positiver oder negativer Befriedigung. In Freud'scher Formulierung: Er erlebt ein bestimmtes Maß an Lust bzw. Unlust.

Eine Definition dieser "erlebten Befriedigung" kann nicht gegeben werden. Die faktisch "erlebte Befriedigung" bezeichnet einen bestimmten affektuellen Zustand des Organismus. Sicherlich müßte hier eine physiologische Beschreibung dieses Zustandes gegeben werden. Das kann hier nicht geschehen.

Die "erlebte Befriedigung" (lB) ist nun durch folgende Funktion bestimmt:

$$(2) \quad lB = lB\,(K, I_A, I_W)$$

Das Symbol "lB", das vor der Klammer steht, ersetzt das übliche Funktionszeichen "f".
Das ist eine unbestimmte Funktion. Wie sie exakt lautet, kann nicht angegeben werden. Sie kann jedoch durch einige verbale Sätze näher bestimmt werden:

1. lB nimmt zu, wenn K in positiver Richtung zunimmt (wenn also die Reduzierungsgrade der Bedürfnisintensität größer werden).
2. lB nimmt zu, wenn I_A kleiner wird.
3. lB nimmt zu, wenn I_W kleiner wird

Das Freud'sche Konzept der Lust-Unlust entspricht der "erlebten Befriedigung". Die hier konzipierte "erlebte Befriedigung" stellt eigentlich eine Formalisierung des Freud'schen Begriffes dar.

Die kognitive Befriedigung.

In dem Begriff "kognitive Befriedigung" der Überschrift scheinen zwei sich ausschließende Begriffe vereint zu sein. Wie soll der affektuelle Sachverhalt der Befriedigung kognitiver Natur sein? Diese Frage wird zu beantworten sein.
Die erlebte Befriedigung (lB) ist unmittelbar mit dem Vollzug der Handlung verbunden. Der Handelnde kann sein aktuelles Befriedigungserlebnis nur sehr schwer in Worten ausdrücken. Letztlich wird die erlebte Befriedigung nur physiologisch eindeutig beschreibbar sein.
Daneben besteht jedoch, unabhängig vom aktuellen Vollzug einer Handlung, eine Vorstellung über die Angenehmheit oder Unangenehmheit der Handlung. Der Handelnde hat eine "Befriedigungsvorstellung". Der Handelnde weiß um den positiv oder negativ befriedigenden Wert einer Handlung, ohne daß er ihn im Augenblick erlebt. Dieses "Wissen um" beschreibt die kognitive Natur dieser Art von Befriedigung. Deswegen soll dieser Sachverhalt "kognitive Befriedigung" genannt werden und durch "kB" symbolisiert werden.
Wird der Handelnde etwa befragt "Wobei empfinden Sie mehr Befriedigung, wenn Sie mit dem Motorrad oder mit dem Auto fahren?" dann wird der Handelnde eine Antwort geben können, ohne daß er im Augenblick Motorrad oder Auto fährt. Die kognitive Befriedigung ist sozusagen die Gedächtnisspur der erlebten Befriedigung. Durch diese Konzeption erfährt auch der eigentümliche Sachverhalt, daß Güter für den Handelnden einen bestimmten Nutzen bzw. "Wert" haben, seine Erklärung. Der "Nutzen" bzw. "Wert" ist nichts anderes als der kognitive Befriedigungswert eines Gutes.

Wie kommt es nun, daß der Handelnde einem Gut einen bestimmten Nutzen zuschreibt? Warum kann er angeben, daß der Nutzen eines Gutes A höher ist als der eines Gutes B?

Der Handelnde hat in der Vergangenheit ein bestimmtes Gut verbraucht (etwa ein Stück Brot gegessen). Diese Verbrauchs- oder Gebrauchshandlung hat ihm eine bestimmte Befriedigung erbracht. Wenn der Handelnde angibt, daß er dem Gut A diesen oder jenen Nutzen zuweist, dann erinnert er sich an den Befriedigungswert der vergangenen Verbrauchs- bzw. Gebrauchshandlung. Diese Erinnerung überträgt er von der Handlung auf das Gut. So kann er, ohne im Augenblick ein Stück Brot zu essen oder Auto zu fahren, den Nutzen (= den kognitiven Befriedigungswert) des Brotes bzw. des Autos angeben.

Diese "kognitive Befriedigung" ist also abhängig von der erlebten Befriedigung, die in der Vergangenheit mit dem Vollzug der Handlung bzw. dem Ver- oder Gebrauch des Gutes verbunden war - aber nicht nur, wie noch gezeigt wird. Es spielen hier noch andere Faktoren mit, die besonders für einen Soziologen von höchstem Interesse sind.

Es kann die eigenartige Beobachtung gemacht werden, daß Menschen eine Vorstellung vom Befriedigungswert einer Handlung bzw. eines Gutes haben, die sie noch nie vollzogen bzw. ver- oder gebraucht haben. Ein im Flachland lebender Großstädter, der noch nie in seinem Leben auf Skiern stand, kann mit großer Überzeugung die Meinung kundtun, daß das Skifahren etwas Wunderbares sei. Ein normaler Durchschnittsbürger, der noch nie eine Segeljacht betreten hat, kann mit fester Überzeugung kundtun, daß das Segeln eine wunderbare Sache sei. Ein Arbeiter möchte aus der Werkstatt heraus und möchte Büroangestellter werden. Obwohl er noch nie in seinem Leben Bürotätigkeiten vollzogen hat, wird erklären, daß die Arbeit eines Büroangestellten viel angenehmer ist. Ein Junge, der seither nur mit seinem Roller fuhr, schätzt den Nutzen eines Fahrrades sehr hoch ein. Diese Beispiele können natür-

lich unendlich weitergeführt werden. In genereller Formulierung kann nun festgestellt werden:

Der kognitive Befriedigungswert von Handlungen bzw. Gütern kann völlig unabhängig vom erlebten Befriedigungswert von Handlungen bzw. Gütern sein. Eine Handlung oder ein Gut kann als befriedigend gelten und kann deswegen angestrebt werden, ohne daß sie (daß es) jemals zuvor vollzogen bzw. ver- oder gebraucht wurde.

Eine zweite Merkwürdigkeit kann festgestellt werden: Der Flachländer, der noch nie auf Skiern stand, fährt nun ins Gebirge zum Skifahren und hat hierbei nur frustrierende Erlebnisse: ständige Stürze, nasse Füße, Prellungen und Muskelkater. Das Skifahren ist für ihn mit fortwährenden Unlusterlebnissen verbunden. Trotzdem wird er jedoch noch die Meinung kundtun, und er wird auch selbst daran glauben, daß Skifahren eine herrliche Sache ist. Bis er von dieser Meinung abgebracht wird, wird es eines erstaunlichen Maßes an frustrierenden Erlebnissen bedürfen. Zu Hause im Flachland wird er aber dann erzählen, wie schön das Skifahren ist, und allmählich wird sich in ihm der Befriedigungswert des Skifahrens wieder erhöhen, und mit großer Vorfreude wird er des nächsten Winters harren.
Dieses Beispiel kann nun zu folgender Aussage generalisiert werden: Die kognitive Befriedigung (kB) einer Handlung wird, wenn ein ständiges unmittelbares Erleben besteht, nur zeitlich allmählich von der erlebten Befriedigung (lB) bestimmt. Wenn das unmittelbare Erleben aufhört, kann die kognitive Befriedigung ihren Wert wieder auf den Ausgangswert ändern, also von der in der Vergangenheit erlebten Befriedigung unabhängig werden.

Die Erklärung für die hier geschilderten Merkwürdigkeiten liegt in der kognitiven Natur der hier beschriebenen Befriedigungsart.

Die "kognitive Befriedigung" ist ein Bewußtseinselement Sie ist dadurch nicht nur durch das eigene Erleben, sondern auch durch soziale Beeinflussung bestimmt.

Daß der Flachländer, der noch nie auf Skiern stand, das Skifahren als eine angenehme Handlung empfindet, kann seine Ursache darin haben, daß er der "Einflüsterung" seiner Freunde oder der Überzeugungskraft bayerischer Werbeprospekte erlag.
Daß das Skifahren eine angenehme Beschäftigung sei, ist sogar weitgehend institutionell vorgegeben. Daß ein Auto als ein wertvolles Gut zu gelten hat, ist ebenfalls institutionalisiert.
In der Hull'schen Handlungstheorie sind diese sozialen Aspekte nicht berücksichtigt. Der folgende Abschnitt, der die Bestimmungsgründe der kognitiven Befriedigung isoliert, besitzt kein Korrelat innerhalb der Hull'schen Handlungstheorie.

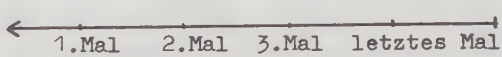
Die Bestimmungsgründe der "kognitiven Befriedigung".

In eingangs gegebenen Schema stellt der Faktor B_y die kognitive Befriedigung des Interaktionspartners Y dar, die dieser dem Handelnden"mitteilt" (etwa dadurch, daß dieser dem Handelnden vom Skifahren "vorschwärmt"). Der Faktor P_y vertritt das "soziale Gewicht", das der Handelnde dem Partner Y zuweist. Dieses "soziale Gewicht" ist seinerseits bestimmt durch das Prestige, das Y in den Augen des Handelnden genießt, durch das Sentiment, das der Handelnde seinem Partner Y entgegenbringt usw. Eine genauere Bestimmung dessen, was unter "sozialem Gewicht"

verstanden werden soll, ist hier nicht notwendig.+)

Die beiden Faktoren B_y und P_y müßten nun für alle Partner, die dem Handelnden im sozialen System gegenüberstehen, angeführt werden. Sie müßten auch für die unsichtbaren, indirekten Partner angeführt werden, die beispielsweise durch die Mittel der Massenkommunikation mit ihm verkehren (der Filmstar, der einer bestimmten Seife einen hohen Befriedigungswert zuweist). In obigem Schema wurden der Einfachheit halber nur die Faktoren für einen Partner angegeben.

"w" ist die Wiederholungshäufigkeit der Handlung, genauer: w gibt an, wie oft die Handlung R in der Vergangenheit vollzogen wurde. Graphisch dargestellt:



Wie aus der Graphik zu ersehen ist, wird, um eine einfache Darstellung zu ermöglichen, angenommen, daß die vergangenen Wiederholungen in ungefähr gleichen Zeitintervallen geschahen und daß vom heutigen Standpunkt aus, an dem der Handelnde nun ein Urteil über den Befriedigungswert der Handlung abgeben soll, nicht mehr als ein Zeitintervall vergangen ist. Würden diese Annahmen fallengelassen, dann würde der zu analysierende Sachverhalt sehr komplex werden.

+) Das "soziale Gewicht" ist ein Faktor, der das "Gewicht", das der Handelnde den Äußerungen seines Interaktionspartners zuweist, erfassen soll. Hier wird der Einfachheit halber angenommen, daß dieses "soziale Gewicht" bestimmt ist durch solche Faktoren, wie das Prestige, das der Interaktionspartner in den Augen des Handelnden besitzt, das Sentiment, das der Handelnde dem Interaktionspartner entgegenbringt und evtl. die Macht, die der Interaktionspartner im System besitzt. Diese Begriffe "Prestige", "Sentiment" und "Macht" können hier nicht definiert werden. Auch die exakte Bestimmung des "sozialen Gewichts" kann hier nicht vorgenommen werden. Das könnte erst nach empirischer Arbeit getan werden.

Die kognitive Befriedigung kann nun (unter der genannten vereinfachten Bedingung) als eine Funktion folgender Faktoren dargestellt werden:

1. Der selbst "erlebten Befriedigung" des Handelnden: 1B
2. Der Befriedigung, die der Interaktionspartner Y äußert: B_y
3. Dem "sozialen Gewicht" des Interaktionspartners Y: P_y
4. Der Wiederholungshäufigkeit (in obigem Sinne): w.

Diese Liste der Bestimmungsgründe ist nicht vollständig. Es fehlt noch ein Faktor: der Faktor der Menge (eines Gutes). Dieser Faktor wird um der übersichtlichen Darstellung willen jedoch später eingeführt. In nachstehender Gleichung ist deswegen die unvollständig determinierte kognitive Befriedigung durch "kB'" symbolisiert. kB' kann als der kognitive Befriedigungswert einer Einheit eines Gutes bzw. eines einmaligen Vollzugs einer Handlung verstanden werden.

Die Funktion lautet:

$$(3) \quad kB' = kB\ (1B,\ B_y,\ P_y,\ w)$$

"kB" vor der Klammer ersetzt das übliche Funktionszeichen "f".
Diese unbestimmte Funktion kann folgendermaßen verbal näher bestimmt werden:

1. Besteht keine selbsterlebte Befriedigung (1B), dann ist die Befriedigung, die der Handelnde in einem bewußten geistigen Prozeß der Handlung R_1 zuweist (also die kognitive Befriedigung) bestimmt durch die Befriedigung, die der Interaktionspartner Y äußert. Formalisiert:

Ist $1B = 0$, also auch $w = 0$, dann ist $kB = B_y$.+)

2. Äußert der Interaktionspartner Y keine Meinung über den Befriedigungswert der Handlung R_1 (etwa weil er sie gar nicht kennt), dann ist die kognitive Befriedigung ausschließlich durch die selbsterlebte Befriedigung (1B) bestimmt. Formalisiert:

Ist $B_y = 0$, dann ist $kB = 1B$.

3. Hat der Handelnde die Befriedigung der Handlung R_1 einmal (also mit $w = 1$) mit einem bestimmten Wert 1B erlebt und hat sein Interaktionspartner für R_1 eine bestimmte Befriedigung B_y geäußert, dann wird die kognitive Befriedigung kB, die er der Handlung R_1 bewußt zuschreibt, zwischen der erlebten Befriedigung 1B und der Befriedigung B_y, die der Interaktionspartner Y äußert, liegen. Je größer das "soziale Gewicht" P_y, das der Handelnde dem Interaktionspartner zuweist, um so näher wird kB bei B_y liegen. Kürzer formuliert: Wenn für die Handlung R_1, bei $w = 1$, 1B irgendeinen bestimmten Wert, B_y irgendeinen anderen bestimmten Wert besitzt, und wenn der Handelnde dem Interaktionspartner irgendein bestimmtes P_y entgegenbringt, dann wird kB zwischen 1B und B_y liegen, und zwar bei hohem P_y näher an B_y, bei geringem P_y näher an 1B.

4. Ist die unter 3. genannte Konstellation gegeben, d. h.

+) Selbstverständlich gelten diese Ausführungen auch für den Fall, daß der Befriedigungsgrad eines bestimmten Gutes (G_1) festgestellt werden soll. Überall in den obigen Ausführungen kann also da, wo "R_1" steht, auch "G_1" eingesetzt werden.

besteht selbsterlebte Befriedigung der Handlung R_1 und äußert der Interaktionspartner, dem ein bestimmtes P_y entgegengebracht wird, eine bestimmte Befriedigung B_y, besteht aber nun gegenüber 3.) die Ausnahme, daß w zunimmt, d. h. daß der Handelnde die Handlung R_1 wiederholt vollzieht (wodurch der Handelnde also die faktisch erlebte Befriedigung nun mehrmals erfährt), dann wird die kognitive Befriedigung sich mit zunehmendem w immer mehr der faktisch "erlebten Befriedigung" annähern und wird bei einer großen Zahl von w schließlich gleich der erlebten Befriedigung sein.

Durch diese vier Bedingungen ist die Funktion weitgehend (wenn auch nicht absolut) bestimmt.

Mathematische Formulierung:

Aus den mehreren möglichen bestimmten mathematischen Ausdrücken für diese Gleichung (3) soll die mathematisch einfachste dargestellt werden.

Die Bedingungskonstellationen in 1. und 2. sind erfüllt durch nachstehenden Ausdruck:

$$(4) \quad kB' = B_y + lB$$

Wird $lB = 0$, dann ist $kB = B_y$, wird $B_y = 0$, dann ist $kB = lB$.
Um der oben verbal formulierten 3. Bedingungskonstellation gerecht zu werden, muß der Faktor P_y eingeführt werden. Dabei muß jedoch die mathematische Struktur der Gleichung (4) so erhalten bleiben, damit sie die Bedingungskonstellationen in 1. und 2. erfüllt. Das kann in einfachster Weise durch folgenden Ausdruck geschehen:

$$(5) \quad kB' = P_y \cdot B_y + (1 - P_y) \cdot lB$$

wobei P_y (das "soziale Gewicht" des Interaktionspartners) einen zwischen 0 und +1 schwankenden Koeffizienten darstellt. Ist $P_y = 0$, besitzt der Interaktionspartner Y nach Meinung des Handelnden keinerlei soziales Gewicht.

Ist $P_y = 1$, ist das soziale Gewicht des Interaktionspartners maximal. Je größer P_y, um so näher liegt der Wert von kB bei B_y. Je kleiner P_y, um so näher liegt dann kB bei 1B. Für den Grenzfall, daß $P_y = 0$ ist, besteht dann keinerlei Einfluß durch den Interaktionspartner Y. kB ist = 1B. Für den Grenzfall, daß $P_y = 1$ ist, ist der Einfluß maximal. kB ist dann B_y.

Um der oben formulierten 4. Bedingungskonstellation entsprechen zu können, muß der zusätzliche Faktor w eingeführt werden. Die mathematische Struktur der obigen Gleichung (5) muß jedoch so erhalten bleiben, daß sie die Bedingungskonstellationen in 1., 2. und 3. erfüllt. Das kann durch folgenden Ausdruck geschehen:

$$(6)\quad kB' = \frac{P_y}{w} \cdot B_y + \left(1 - \frac{P_y}{w}\right) \cdot 1B$$

Durch Erhöhung von w (dadurch, daß der Handelnde die Handlung R_1 wiederholt selbst vollzieht) wird der Einfluß des Interaktionspartners Y allmählich abgebaut. Ist w sehr groß, hat also der Handelnde die Handlung R_1 sehr oft vollzogen, dann ist kB = 1B.

Gleichung (6) ist die mathematischeeinfachste Bestimmungsgleichung für kB, die den vier formulierten Bedingungen gehorcht. Diese Gleichung kann unschwer auf den Fall ausgedehnt werden, daß mehrere Interaktionspartner auf den Handelnden Einfluß nehmen.

Ist B_y1 = der vom Interaktionspartner Y1 geäußerte Befriedigungswert von R_1

P_y1 = dessen soziales Gewicht

B_y2 = der vom Interaktionspartner Y2 geäußerte Befriedigungswert von R_1

P_y2 = dessen soziales Gewicht

B_yn = der vom n-ten Interaktionspartner geäußerte Befriedigungswert von R_1

P_yn = dessen soziales Gewicht

n = die Zahl der Interaktionspartner

dann kann geschrieben werden:

$$(7)\quad kB' = \frac{1}{n}\left[\frac{P_{y1}}{w} \cdot B_{y1} + \left(1 - \frac{P_{y1}}{w}\right) \cdot 1B + \frac{P_{y2}}{w} \cdot B_{y2} + \left(1 - \frac{P_{y2}}{w}\right) \cdot 1B + \dots\right.$$
$$\left. \dots\dots + \frac{P_{yn}}{w} \cdot B_{yn} + \left(1 - \frac{P_{yn}}{w}\right) \cdot 1B\right]$$

Der Befriedigungswert B_y einer Handlung oder eines Gutes, den der Interaktionspartner Y äußert, ist nun für diesen selbst ein kognitiver Befriedigungswert. Der Interaktionspartner äußert seinen kognitiven Befriedigungsgrad (den er der Handlung zuschreibt). Er ist in der gleichen Weise bestimmt, wie dies in den vorausgehenden Ausführungen und mathematischen Gleichungen aufgezeigt wurde.

Wenn ein isoliertes soziales System (etwa ein kleines, abseitsliegendes Dorf, das nicht über die Massenkommunikationsmittel mit der übrigen Welt verbunden ist) zum Gegenstand der Analyse gemacht wird, dann kann dargestellt werden, wie die Systemmitglieder, indem sie sich gegenseitig beeinflussen, sich in der Beurteilung einer Handlung (bzw. eines Gutes) auf einen bestimmten gemeinsamen kognitiven Befriedigungswert (mit bestimmter, aber geringer Variabilität, die in der Natur der sozialen Materie liegt)bewegen.

Vielleicht ist dies ein Prozeß unter mehreren, der zur Konstituierung kultureller Wertsetzungen führt. Für einen Mathematiker ist die Darstellung dieser Bewegung sicherlich eine mit hoher "erlebter Befriedigung" verknüpfte Arbeit.

Der kognitive Befriedigungswert von Mengen.

Die seither entwickelte kB-Gleichung bestimmt den kognitiven Befriedigungswert einer Einheit eines Gutes bzw. der Möglichkeit auf einen einmaligen Vollzug einer Handlung. Die Gleichung muß also um einen Faktor erweitert werden, um den Faktor der Menge eines Gutes bzw. um die Anzahl der Vollzüge der Handlung, die der Vorteil umfaßt. Dieser Faktor soll mit "m" symbolisiert werden.

Die kognitive Befriedigung einer Einheit eines Gutes ist durch kB' symbolisiert worden. Die kognitive Befriedigung etwa von drei Einheiten desselben Gutes ist nun nicht kB' + kB' + kB' = 3 kB', sondern etwas kleiner. Dieser Sachverhalt ist in dem berühmten Grenznutzengesetz ausgedrückt, wie es von Gossens formuliert wurde. Der gesamte kognitive Befriedigungswert kB einer Menge eines Gutes

ist bestimmt durch die Anzahl der Einheiten (m) und die kognitive Befriedigung einer (der ersten) Einheit (kB').

(8) $kB = kB\ (kB', m)$

"kB" vor der Klammer vertritt wieder das übliche Funktionszeichen "f".

Diese Funktion kann graphisch erläutert werden:

Die kB-Kurve steigt bei zunehmendem "m" mit abnehmenden Zuwachsraten.

Entsprechendes gilt nun für die Anzahl der Vollzüge einer Handlung. Ein Beispiel soll der Erläuterung dienen. Ein kleiner Junge hat sich von seiner Mutter das Recht (= den Vorteil) erkämpft, einmal in der Woche ins Kino gehen zu dürfen. Dieser an ihn gebundene Vorteil besitzt einen bestimmten kognitiven Befriedigungswert kB'. Wenn er nun das Recht erhält, zweimal in der Woche ins Kino gehen zu dürfen, dann ist dieser Vorteil nicht kB' + kB' = 2 kB' wert, sondern etwas weniger. Das "Grenznutzenphänomen" tritt also auch hier auf. Nur muß hier "m" als die Anzahl der Vollzüge in einer Zeitperiode und "kB'" als die kognitive Befriedigung, wenn in einer Zeitperiode ein einziger Vollzug erfolgt, interpretiert werden.

Hier ist also folgende Problematik enthalten:
Mehrere Vollzüge ein und derselben Handlung können nur nacheinander im Zeitablauf erfolgen. Bei der Menge eines Gutes kann die Zeit eine irrelevante Variable sein. In diesem Falle kann das "Grenznutzenphänomen beim Empfang

von Gütern" als ein Spezialfall gedeutet werden, bei dem der Empfang mehrerer Einheiten eines Gutes in einer Zeitperiode geschieht, die verschwindend klein ist, nach Null strebt.

Die endgültige Gleichung für kB lautet also:

$$(9) \quad kB = kB\ (lB,\ B_y,\ P_y,\ w,\ m)$$

Die verbalen Erläuterungen, die diese Funktion näher bestimmen, brauchen nicht noch einmal alle gegeben zu werden. Sie wurden in den vier Sätzen, die die Gleichung (3) näher bestimmen, schon formuliert. Es genügt, wenn hier als 5. Satz hinzugefügt wird:
Nimmt die Menge "m" der Gütereinheiten, die empfangen werden (oder in Besitz gehalten werden) bzw. nimmt die Zahl "m" der Handlungsvollzüge in einer Zeitperiode zu, dann nimmt auch die kognitive Befriedigung kB zu - jedoch mit abnehmenden Zuwachsraten.

Das Handlungspostulat.

Der Faktor der kognitiven Befriedigung ist nun vollständig determiniert. Das entscheidende Postulat der Handlungstheorie lautet nun:

Postulat: a. Befindet sich der Handelnde in einer Situation, in der er entweder die Handlung A oder die Handlung B, oder C usw. vollziehen kann, dann wird er diejenige Handlung vollziehen, der er den größten kognitiven Befriedigungsgrad zuweist.

b. Kann der Handelnde in einer Situation mehrere Handlungen simultan vollziehen, dann wird er diejenigen Handlungen vollziehen, deren addierte kognitive Befriedigung ein Maximum ist.

Korrespondenz zur originalen Hull'schen Handlungstheorie

Die originale Handlungstheorie Hull's ist sehr viel komplizierter als die hier dargestellte. Sie umfaßt mehr Faktoren und ist etwas anders strukturiert. Für die Zwecke des Soziologen ist sie zu kompliziert.
Das entscheidende Hull'sche Postulat lautet:
Muß der Handelnde zwischen 2 oder mehreren sich ausschließenden Möglichkeiten des Handelns wählen, dann entscheidet er sich für diejenige, die das größere Handlungspotential (E) besitzt.
Der Faktor des Handlungspotentials (E) ist (nach einer vereinfachten Formel von F.A. Logan in Koch: Psychology: A Study of a Science, S. 323) folgendermaßen bestimmt:

$$E = H \cdot D \cdot V \cdot K \cdot J - {}_{S}I_{R} - I_{R} - O - L$$

Zeichenerklärung:

E = Handlungspotential
H = Gewohnheitsstärke
D = Allgemeines Triebniveau
V = Intensität des die Handlung auslösenden Stimulus
K = Reduzierungsgrad der Bedürfnisintensität
J = Verzögerungszeit, mit der die Bedürfnisintensitätsreduktion der Handlung folgt
${}_{S}I_{R}$ = erworbene Hemmung gegen den Vollzug der Handlung
I_{R} = reaktive Hemmung
O = Zufallsschwankungsbereich des Handlungspotentials
L = Handlungsschwelle (die Handlung wird nur vollzogen, wenn ihr Handlungspotential E größer ist als der Schwellenwert L).

Die Faktoren K, ${}_{S}I_{R}$, I_{R} sind in dem hier konzipierten Faktor der kognitiven Befriedigung vereint. Das Phänomen der Hemmung wurde etwas anders, vereinfacht, strukturiert.

Die Faktoren D, V, O und L wurden negiert. Der Verfasser ist der Meinung, daß diese Faktoren für die Zwecke einer Handlungstheorie, die Grundlage einer soziologischen Theorie sein soll, nicht relevant sind.

Das Messen der kognitiven Befriedigung.

Aus dem die Befriedigungs- und Handlungstheorie graphisch darstellenden Schema S. 188 wird erkenntlich, daß es drei Möglichkeiten der empirischen Feststellung bzw. Messung der kognitiven Befriedigung gibt:

1. Der kognitive Befriedigungsgrad einer Handlung bzw. eines Gutes kann dadurch gemessen werden, daß die Werte der verschiedenen Bestimmungsfaktoren der kognitiven Befriedigung ermittelt werden. Ist das geschehen, dann kann kB gemäß der ermittelten Gleichung (9) errechnet werden.

Aus dem Schema wird ersichtlich, daß hierbei die Werte der Faktoren m, t, p, B_y, P_y, w, I_A, I_W, K ermittelt werden müssen. Wenn diese Werte dann einem Rechengang unterzogen werden, der durch die Bestimmungsgleichung (9) der kognitiven Befriedigung vorgeschrieben ist, so würde sich der kognitive Befriedigungsgrad der Handlung bzw. des Gutes ergeben. Eine solche Vorgehensweise ist natürlich beim gegenwärtigen Stand der sozialwissenschaftlichen Meßtechnik utopisch. Mehrere Bestimmungsfaktoren der kognitiven Befriedigung sind gegenwärtig nicht meßbar.

Als weiteres Hindernis kommt hinzu, daß die Bestimmungsgleichung (9) der Befriedigung nicht exakt, sondern nur annähernd bestimmt ist. Sie ist eine Formel, die nur grundsätzliche Zusammenhänge zwischen den Faktoren aufweist und die durch einige verbale Aussagen ergänzt wurde.

Diese Art der Messung ist nur dann zulässig, wenn die Bestimmungsgleichung (9) als wahr erwiesen ist (genügend oft bestätigt wurde). Diese Art der Messung ist wenig sinnvoll, da bei der Ermittlung und Bestätigung der Bestimmungsgleichung die kognitive Befriedigung ohnehin als selbstständiger Faktor erhoben werden muß.

Auf Grund dieser Schwierigkeiten glaubt der Verfasser, daß es zweckmäßiger ist, die "kognitive Befriedigung" als Grundbegriff innerhalb einer Theorie des besitzstrukturellen Wandels zu begreifen, der nicht mehr definiert und (als theoretischer Faktor) auf seine Bestimmungsgründe untersucht werden muß. Dann gilt es, die kognitive Befriedigung einer Handlung bzw. eines Gutes direkt zu ermitteln.

Für eine unmittelbare Messung bestehen nun folgende zwei Möglichkeiten:

2. Die kognitive Befriedigung wird durch Beobachtung des faktischen Verhaltens gemessen. Es wird beispielsweise festgestellt, daß der Handelnde in einer bestimmten Situation zwei Handlungsalternativen, R_1 und R_2 besitzt. Der Handelnde vollzieht nun die Handlung R_1. Es besteht eine Präferenz von R_1 gegenüber R_2. Daraus kann geschlossen werden, daß das "Handlungspotential", (das durch E symbolisiert werden soll) für R_1 größer ist als für R_2.

Der Begriff des Handlungspotentials ist auf Seite 208 kurz gestreift worden. Es wurde ausgeführt, daß kB nur einer von mehreren Bestimmungsfaktoren von E ist.

Der Schluß, daß die kognitive Befriedigung von R_1 größer ist als die von R_2, wenn der Handelnde R_1 vollzieht, ist also nur dann zulässig, wenn die anderen Bestimmungsfaktoren von E für die beiden Handlungen R_1 und R_2 gleich

groß sind. Um diese Gewißheit zu erlangen, müssen diese anderen Bestimmungsfaktoren für die beiden Handlungen gemessen werden.

Das wäre eine sehr unökonomische Messung von kB.

3. Die kognitive Befriedigung wird unmittelbar durch Befragung gemessen. Dem Handelnden werden Fragen in etwa folgender Form vorgelegt: Was ist Ihnen lieber, ein Motorboot oder ein Segelboot? oder: Würden Sie lieber für den Einkauf von Rohstoffen oder für den Einkauf von Büromaterialien zuständig sein?

Der Handelnde wird durch die Befragung in eine vorgestellte Situation versetzt, in der er zwischen zwei oder mehreren Möglichkeiten zu wählen hat. Die Befragung stellt eine Art Simulation des Handelns dar. Hier wird dann die kognitive Befriedigung ermittelt.

Jedes Skalierungsverfahren, das nach der Coombs'schen Klassifizierung (7) der Aufgabe B, bzw. nach der Torgerson'schen Klassifizierung (44) dem "judgement approach" gewidmet ist, kann zur Messung der kognitiven Befriedigung verwendet werden.

So kann etwa das Thurstone'sche "law of comparative judgement" (16, 19, 42, 44) angewendet werden, um eine Intervallskala der kognitiven Befriedigung zu erzielen (eine Skala mit metrischen Angaben über die Abstände zwischen den verschiedenen skalierten Vorteilen).

Wird das "law of comparative judgement" durch ein von Horst (19) oder ein von Thurstone und Jones (42) entwickeltes Verfahren erweitert, dann kann sogar eine echte Ratioskala der kognitiven Befriedigung erstellt werden (eine Intervallskala mit echtem Nullpunkt).

Der Skalierung der kognitiven Befriedigung stehen keine besonderen Probleme entgegen. Es bestehen die Probleme, die grundsätzlich dem sozialwissenschaftlichen Messen ent-

gegenstehen. Hier soll darauf nicht eingegangen werden. Es soll nur noch darauf hingewiesen werden, daß sowohl Horst als auch Thurstone/Jones als auch Guilford (16) bei der Darstellung des "law of comparative judgement" zu Demonstrationszwecken eine Skalierung von Gütern oder Handlungen nach ihrem Wert (= kognitivem Befriedigungsgrad) vornehmen.

Literaturverzeichnis.

1. R.L. Ackoff: Scientific Method, New York, London 1962
2. H. Albert (Hrsg.): Theorie und Realität, Tübingen 1964
3. K.E. Boulding: Conflict and Defense, New York, Evanston, and London, 1962
4. J.S. Brown: The Motivation of Behavior, New York, Toronto, London 1961
5. R. Carnap: Symbolische Logik, Wien 1960
6. D. Cartwright: Lewinian Theory as a Contemporary Systematic Framework, in: S. Koch: Psychology: A Study of a Science, New York, Toronto, London 1959
7. C.H. Coombs: Theory and Methods of Social Measurement, in: Festinger/Katz: Research Methods in the Behavioral Sciences, New York. 1953
8. L. Coser: The Functions of Social Conflict, London 1956
9. R. Dahrendorf: Soziale Klassen und Klassenkonflikt, Stuttgart, 1957
10. R. Dahrendorf: Zu einer Theorie des sozialen Konflikts, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 3. Jahr (1958)
11. R. Dahrendorf: Die Funktionen sozialer Konflikte, in: Gesellschaft und Freiheit, München, 1962
12. R. Dahrendorf: Elemente einer Theorie des sozialen Konflikts, in: Gesellschaft und Freiheit, München, 1962
13. R.P. Dore: Function and Cause, in: American Sociological Review, Vol. 26 (1961)
14. S. Freud: Abriß der Psychoanalyse. Das Unbehagen in der Kultur, Frankfurt/Main 1964
15. J. Gäfgen: Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, Tübingen 1963
16. J.P. Guilford: Psychometric Methods, New York, Toronto, London, 1954
17. E.R. Hilgard: Theories of Learning, New York 1948
18. G.C. Homans: Social Behavior; its Elementary Forms, New York, 1961

19. P. Horst: A Method for Determining the Absolute Affective Value of a Series of Stimulus Situations, in: The Journal of Educational Psychology, 1932
20. C.L. Hull: Principles of Behavior, New York, 1943
21. C.L. Hull: A Behavior System, New Haven, 1952
22. M. Irle: Soziale Systeme, Göttingen, 1963
23. R. König: Grundlagenprobleme der soziologischen Forschungsmethoden, in: Karrenberg/Albert (Hrsg.): Sozialwissenschaft und Gesellschaftsgestaltung, Berlin, 1963
24. N. Luhmann: Funktion und Kausalität, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 14. Jahrgang
25. D. Luce/H. Raiffa: Games and Decisions, New York, 1957
26. R. Mayntz: Soziologie der Organisation, Hamburg 1963
27. N. Miller: Liberalization of Basic S-R Concepts: Extension to Conflict Behavior, Motivation and Social Learning, in: Koch: Psychology: A Study of a Science, Vol 2. New York, Toronto, London, 1959
28. E. Nagel: Logic without Methaphysics, Glencoe, 1956
29. E. Nagel: The Structure of Science, London 1961
30. S.M. Nealey: Pay and Benefit Preference, in: Industrial Relations, Vol. 3 (1963)
31. A. Paulsen: Allgemeine Volkswirtschaftslehre II, Berlin, 1958
32. T. Parsons/E.A. Shils: Values, Motives and Systems of Actions, in: T. Parsons/E.A. Shils (Hrsg.): Toward a General Theory of Action, Cambridge (Mass.), 1951
33. T. Parsons: The Social System, Glencoe, 1951
34. K.R. Popper: The Logic of Scientific Discovery, New York 1959
35. A. Rapoport: Fights, Games and Debates, Ann Arbor 1960
36. L.F. Richardson: Arms and Insecurity, Pittsburgh, Chicago 1960
37. T.C. Schelling: The Strategy of Conflict, Cambridge (Mass.) 1960

38. H.A. Simon: Models of Man, New York 1957
39. F.J. Stendenbach: Soziale Interaktion und Lernprozesse, Köln, Berlin, 1963
40. F.J. Stendenbach: Zur Theorie sozialen Handelns, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 16. Jahrgang
41. S.S. Stevens: Mathematics, Measurement and Psychophysics, in: Stevens (Hrsg.): Handbook of Experimental Psychology, New York, 1951
42. L.L. Thurstone: The Measurement of Values, Chicago 1959
43. E.C. Tolman: A Psychological Model, in: Parsons/Shils: Toward a General Theory of Action, Cambridge (Mass.) 1951
44. W.S. Torgerson: Theory and Methods of Scaling, New York 1958
45. Max Weber: Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen 1956

Lebenslauf

Ich wurde am 11.März 1935 in Frankfurt a.Main geboren. 1954 legte ich das Abitur am Robert-Mayer-Gymnasium in Heilbronn ab. Nach einer zweijährigen kaufmännischen Lehre begann ich an der Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Nürnberg das Studium der Sozialwissenschaft. Nach dem 5.Semester wechselte ich an die Freie Universität Berlin über. Im Frühjahr 1961 bestand ich die soziologische Diplomprüfung. Im Herbst des gleichen Jahres trat ich am Lehrstuhl Herrn Professor Stammers in eine Assistentenstelle ein, die ich auch heute noch innehabe. Am 27.Februar 1965 legte ich die mündliche Doktorprüfung ab. Die Prüfungsfächer waren:

Allgemeine Soziologie	(Prof.Dr. L. v. Friedeburg)
Betriebssoziologie	(Prof.Dr. Otto Stammer)
Volkswirtschaftslehre	(Prof.Dr. Andreas Paulsen)
Betriebswirtschaftslehre	(Prof.Dr. Erich Kosiol)
Psychologie	(Prof.Dr. Hans Hörmann)